

SCHICKLER

BUCH-BRANCHE IM UMBRUCH

IMPULSE FÜR IHRE AGENDA 2023

SHOW CASES UND HANDLUNGSFELDER FÜR BUCHVERLAGE

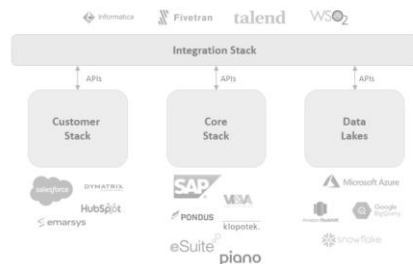
HAMBURG, MÄRZ 2023

Wir stellen Ihnen drei Ansätze vor, mit denen Sie garantiert auch das herausfordernde Jahr 2023 meistern.

Impulse SCHICKLER für Ihre Agenda 2023

1

Stellen Sie die Weichen in Richtung einer zukunftsfähigen IT-Architektur!



- Übergreifende Datenintelligenz – Lösen Sie getrennte Datensilos auf und verschaffen sich Vorteile durch **innovative Data Use Cases**
- Flexibilität & Schnelligkeit – Schaffen Sie die Voraussetzung, **neue Module** (z.B. CRM) unkompliziert in Ihre Systemlandschaft zu integrieren
- Altsysteme hinterfragen – Wechseln Sie veraltete Systembausteine mit vielen Sonderlocken gegen moderne **Tools im Standard** aus

2

Setzen Sie Ihre Preisstrategie konsequent um!



- Positive Preisentwicklung – Justieren Sie Ihre Preise in Zeiten von **Inflations-** und **Kostendruck**
- Performance der Titel – Differenzieren Sie nach **Autoren-** und **Warengruppen-Clustern** unter Berücksichtigung des Wettbewerbsumfelds
- Dynamisches Pricing – Nutzen Sie die Möglichkeit der taggenauen Umstellung von **E-Book-Preisen** und experimentieren Sie für mehr Umsatz.

3

Geben Sie Marketing-Budgets weiter aus – aber intelligent!



- Transparenz über Werbeerfolg – Bilden Sie datenbasiert **Kampagnen-ROIs** ab und agieren Sie nur in Umfeldern, die zu **Mehr-Umsatz** führen
- Dynamische Kampagnen-Steuerung - Allokieren Sie Ihre Budgets im Verlauf einer Kampagne dynamisch nach **Kanalerfolg**
- Entlang der Customer Journey – Messen Sie den **Beitrag Ihrer digitalen Touchpoints** zu einem Abverkauf (Marketing Attribution Modelling)

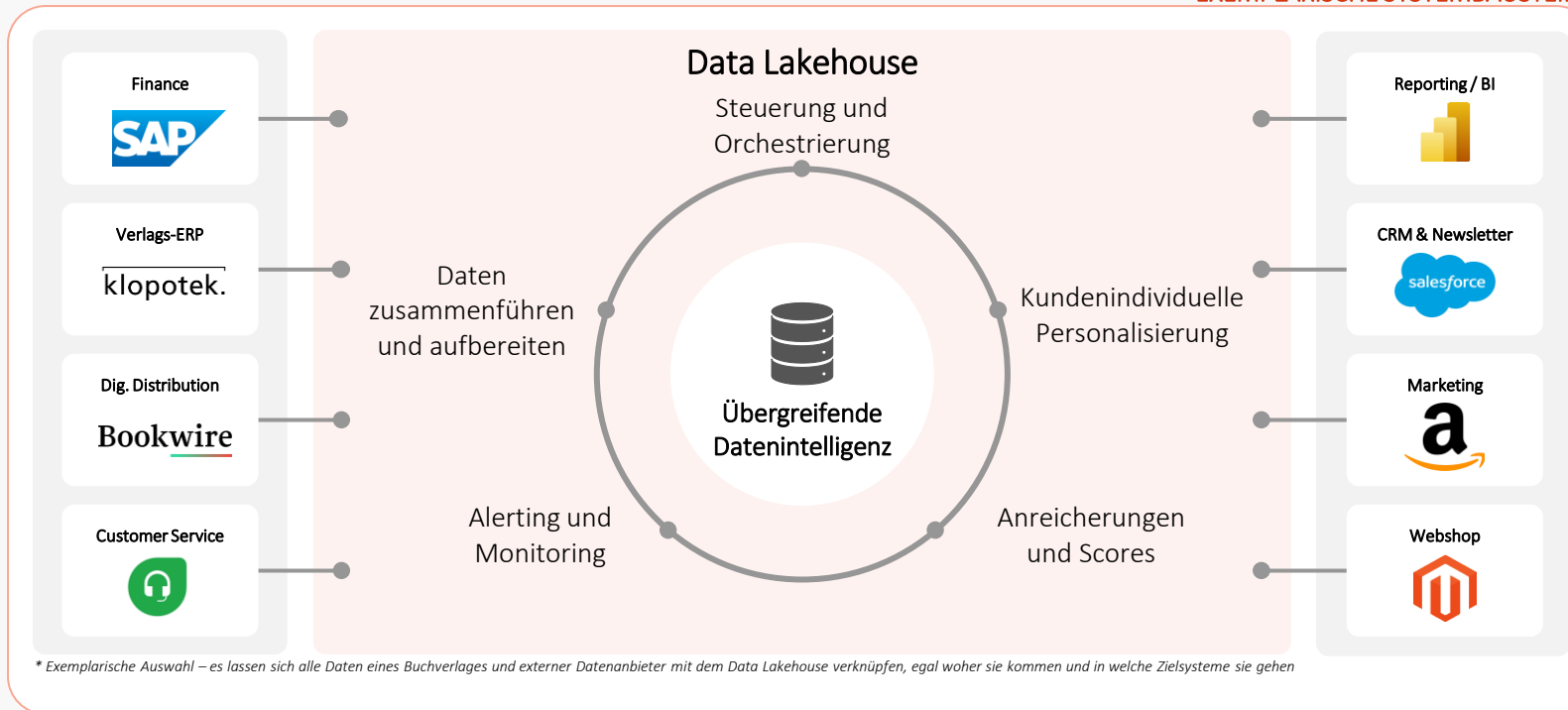
Das Data Lakehouse ist das Konzept der Zukunft: Es vereinigt alle Daten, verknüpft und verarbeitet sie und stellt die angereicherten Daten Ihren Systemen wieder zur Verfügung.

Show Case 1 – Modernisierung Tech-Stack



Zusammenführen aller Datenquellen an einer zentralen Stelle (sog. „Single source of truth“)

EXEMPLARISCHE SYSTEMBAUSTEINE



Anwendungsnutzen

- Entwirren vorhandener, betreuungsintensiver **Infrastrukturen**
 - Keine Einzel-Lösungen
 - Keine komplexen Pipelines
 - Stattdessen Branchen-Standards und wenige Schnittstellen
- Ausgangslage für **mächtige KI-Use Cases**
 - Aktivierung wertvoller, aufbereiteter **Daten**
 - Wieder zur Verfügung stellen für **Anwender** in deren jeweiligen Zielsystemen

Das Pricing im E-Book Markt orientiert sich häufig zu stark am klassischen, gedruckten Medium. Bepreisen Sie Ihre E-Books datengetrieben und dynamisch entlang des Lebenszyklusses.

Show Case 2 – Dynamisches Pricing von E-Books



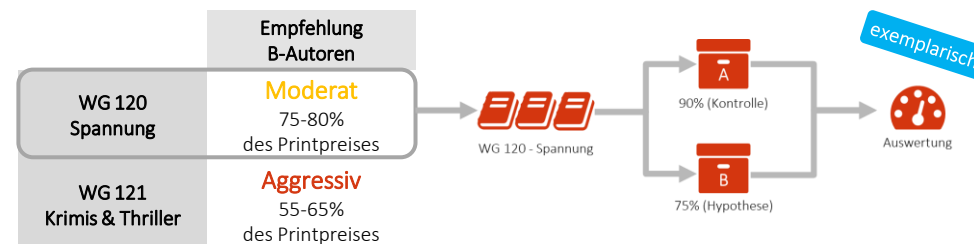
Aufbau datenbasiertes Pricing von E-Books und Etablierung einer Testkultur im Verlag

Mustererkennung und Empfehlungen



- Analyse der wesentlichen **Preistreiber** je Genre/Warengruppe
- Aufsetzen eines **KI-Modells** mit Verlags- & Wettbewerbsdaten
- Ableitung konkreter **Handlungsempfehlungen**

Umsetzung erste Preisexperimente und Training KI-Modelle



- ⚙️ Empfehlung für **initiale E-Book-Preise** Novitäten
- ⚙️ Empfehlung für **Preis-Korrekturen** bei Novitäten
- ⚙️ Automatisierte Preisanpassung bei **Backlist**
- ⚙️ Bewertung geplanter **Preisaktionen**

Operationalisierung



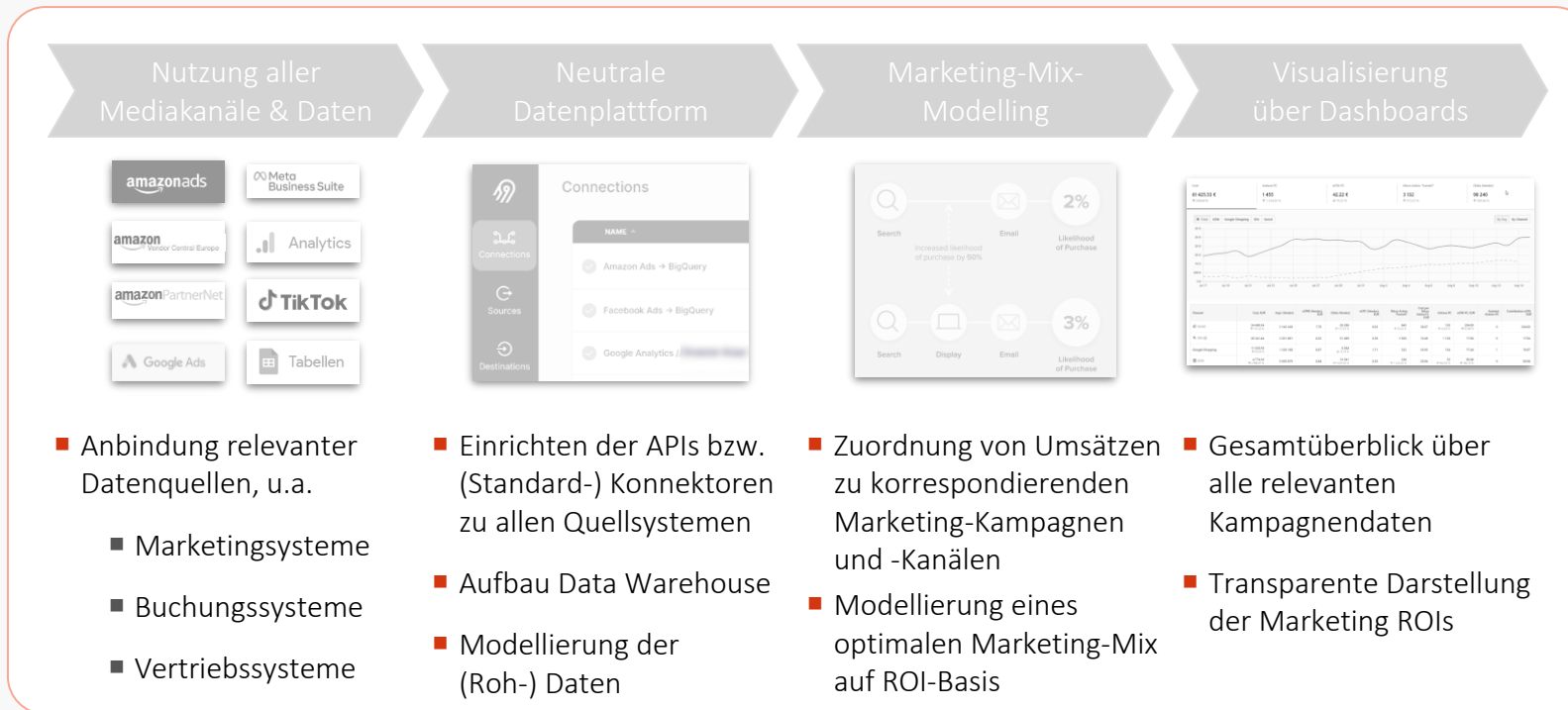
- Aufbau von kontinuierlichen **Experimente- und Analyse-Zyklen**
- Tracking über **Dashboards**
- **Weiterentwicklung** Algorithmus und erste **Automatisierungen**

Verschaffen Sie sich einen Überblick über Ihre Kampagnenerfolge. Identifizieren Sie leistungsstarke und leistungsschwache Segmente, um die Wirkung Ihrer Werbeausgaben zu maximieren.

Show Case 3 – Online Marketing Performance



Überführung einer „handwerklichen“ Steuerung in eine weitestgehend maschinelle Steuerung



Wofür einsetzbar?

- **Budget-Allokation** auf die Kanäle
- Neutrale und silo-übergreifende **Media-Steuerung**
- Kanal-übergreifende **Customer Journey-Analysen**

Eine Kundenstimme.



Marguerite Joly
CMO / CDO



„Die Umsetzung unserer **Marketing Performance Dashboards** mit **SCHICKLER** hat wunderbar funktioniert. Es gab keine Beratung von der Stange, sondern **individuelle Lösungen**, die passgenau für uns entwickelt wurden. Dazu hat es auch menschlich super gepasst. Sehr empfehlenswert.“

Wir verfolgen als multidisziplinäre Boutique-Beratung mit hanseatischer Hands-on-Mentalität ein Ziel: die führende Transformations- und Organisationsberatung für den Buchmarkt zu sein.

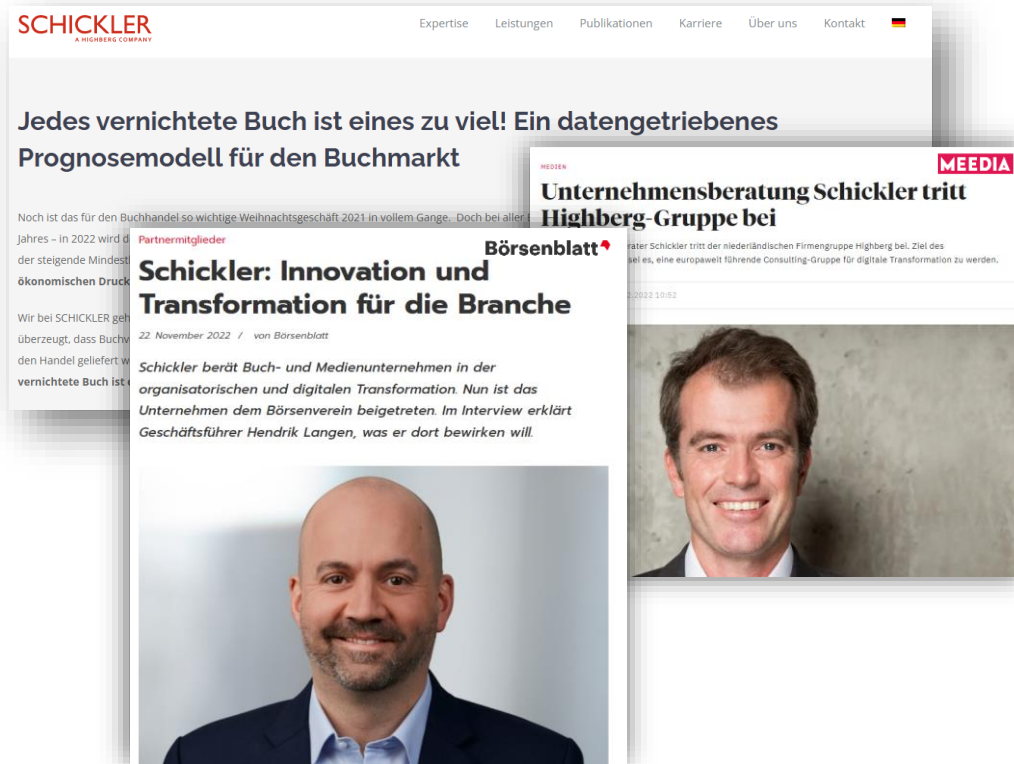
Wir stellen uns vor



Transformations- und Organisationsberatung für den Buchmarkt



Ausgezeichnete Projekte



Starke Partnerschaften

Börsenverein des Deutschen Buchhandels



SCHICKLER besitzt führende Kompetenz für Zukunftsprojekte in Buchverlagen. Unser ganzheitlicher Beratungsansatz verbindet Management-Beratung mit datengetriebener Innovation.

Unsere Kernkompetenzen



Unser Beratungsspektrum aus jährlich ca. 80 bis 100 Projekten im Mediensektor



Strategie

- Zukunftsstrategie
- Digitale Transformation
- Portfolio-Management + M&A
- Markt und Wettbewerb
- Agile Transformation



Wachstum

- Wachstumsstrategie
- Marktausschöpfung Vertrieb
- Monetarisierung Digital
- Neue Erlösquellen
- Neue Geschäftsmodelle



Performance

- Performance-Steigerung
- Optimierung Kernprozesse
- Organisationsmodell
- Begleitung in Umsetzung
- Interimsmanagement



Innovation

- Data Strategy & Integration
- Aufbau Data Lakehouses
- Entwicklung KI-Algorithmen
- Entwicklung intelligenter Prediction Modelle

Gerne stellen wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch weitere Details zu unseren Projekterfahrungen im Buchmarkt vor.

Unser Angebot für Sie:
Unverbindlicher Kennenlern-
Termin und persönliche
Vorstellung unserer Show Cases

Melden Sie sich hier!



HENDRIK LANGEN
Geschäftsführer



SCHICKLER
A HIGHBERG COMPANY 



WWW.SCHICKLER.DE



+49 178 3866533

ALTER WALL 22



WWW.LINKEDIN.COM/SCHICKLER



H.LANGEN@SCHICKLER.DE

20457 HAMBURG