



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Paid Content / Paid Services

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/leistungen/digitalstrategie/paid>

Inhalt

Beratung zum Thema Paid Content / Paid Services.....	1
Ein attraktives Geschäftsmodell - nicht nur für Verlage und Medien.....	1
Bezahlte Inhalte und Services im Internet: Kein Auslaufmodell, sondern eine Zukunftsstrategie.....	1
Unsere Beratungsleistungen.....	1
Weitere Informationen zum Thema.....	2

Beratung zum Thema Paid Content / Paid Services

Ein attraktives Geschäftsmodell - nicht nur für Verlage und Medien

Bezahlte Inhalte und Services im Internet: Kein Auslaufmodell, sondern eine Zukunftsstrategie

Die aktuelle Entwicklung zeigt: Bezahlte Inhalte und Services sind eine interessante Option zur Erzielung von Umsätzen und Erlösen im Internet. Im Zuge der stetig wachsenden Werbeeinnahmen und einer "Kostenloskultur" waren jedoch Bezahlmodelle in den vergangenen Jahren auf dem Rückzug. Gleichzeitig konnten eine Reihe von Anbietern erfolgreiche Bezahlwebsites etablieren und erzielen so auch in Zeiten der Werbekrise stabile Erträge.

Eine Bezahlstrategie will jedoch gut überlegt sein. Die gebotenen Inhalte und Services müssen nicht nur qualitativ hochwertig sein, sondern einzigartig und optimal auf den Kundennutzen abgestimmt. Das bedeutet für viele Verlage: In vorhandene Inhalte muss investiert werden, sie müssen mit Mehrwerten angereichert und webgerecht aufbereitet werden. Je genauer die angebotenen Inhalte und Services einen direkten Kundenbedarf treffen, umso besser können diese vermarktet werden. Auch internen Strukturen müssen für ein solches Szenario geschaffen werden.

Unsere Beratungsleistungen

Erarbeiten Sie mit uns Ihre Paid Content / Paid Services-Strategie. Wir unterstützen Sie z.B. bei folgenden Schritten:

- Analyse von Zielgruppen und Bedarf

- Mehrmediale Markenführung: Paid Content / Services im Rahmen der bestehenden Medienmarken
- Contentstrategie: Welche Inhalte können in welcher Form kostenpflichtig vermarktet werden?
- Geschäfts- und Abrechnungsmodelle: Vom Teaser über Pay-per-Document bis zu Flatrate-Modellen und zu Content Syndication
- Wettbewerbsanalyse
- Content Management-Strategie: Inhalte effizient erstellen, managen und publizieren
- Interne Organisation: Optimale Strukturen für Bezahlmodelle

Gerne erstellen wir Ihnen auf Basis eines Briefings ein unverbindliches Angebot.
Kontakt: 040/3986620, E-Mail: info@hspartner.de.

Weitere Informationen zum Thema

Einige unserer Veröffentlichungen zum Thema haben wir im Bereich [Publikationen](#) zusammengestellt.