

PASSWORD

www.password-online.de

PatBase

Suchen Sie Patente einfach und effizient mit PatBase.

Klicken Sie hier für einen unverbindlichen Test

Open Password - Freitag, den 8. September 2017

#251

Jan Witt - ProQuest – Michael Klems – Willi Bredemeier – Zukunft der Informationsbranche – Digitalisierung – Video-Marketing – Vlogs – YouTube - infobroker.de – Minesoft – Intellectual Property Publishing House – China – Phil Allan

Briefe

Ein Dank von ProQuest

Danke für diesen (und auch alle anderen) Beitrag (Beiträge).

*Jan Witt, Global Business & Strategy Development Manager, ProQuest, München –
Der spezielle Dank galt dem Gespräch zwischen Willi Bredemeier und Michael Klems
über die Zukunft der Informationsbranche (in: Open Password, 6. September).*

Bringen Sie Ihren Informationsbedarf ein!

Wo holt die Digitalisierung den Information Professional ein?

Gestalten Sie die Veranstaltung „Steilvorlagen für den Unternehmenserfolg“ mit!

**Steilvorlagen für den
Unternehmenserfolg**





Michael Klems, Mitglied des Arbeitskreises „Steilvorlage für den Unternehmenserfolg“ und Redaktion Open Password, hat zum Crowd-Briefing der Referenten auf der „Steilvorlagen“-Veranstaltung aufgerufen.

Einzelheiten dazu finden sich in einem Vlog-Beitrag auf YouTube. Dort wird die Informationsbranche zu einer einzigartigen Mitwirkung und Mitgestaltung für die Steilvorlagen-Veranstaltung am 12. Oktober auf der Buchmesse eingeladen.

Der Begriff Digitalisierung ist für jeden Einzelnen ein anderer - angefangen vom Online Banking per App Scan bis zum digitalen Workflow am Arbeitsplatz. Der Sonthofener Information Professional unterteilt die Herausforderungen der Digitalisierung für Information Professionals in die Segmente Kundengewinnung, Mitarbeiter-Rekrutierung, Prozessoptimierung, Wachstumsgenerierung und Innovationen. Jeder Referent kann voraussichtlich zu allen diesen Themenbereichen gut Stellung beziehen und anhand praktischer Beispiele verdeutlichen.

Klems wünscht sich im Vorfeld der Veranstaltung von den Information Professionals und anderen Mitgliedern unserer Branche ein möglichst großes Feedback darüber, was ihr Bedarf an weiterem Digitalwissen ist. Je größer die Resonanz, desto einfacher wird es für die Referenten, konkrete Fallbeispiele auszuwählen und den Informationsbedarf der Teilnehmer der Veranstaltung weitgehend zu decken.

Anmerkungen und Feedback bitte an die Redaktionsadresse im Pushdienst oder an die E-Mail info@infobroker.de senden. Alle Mitteilungen werden direkt an die Referenten weitergeleitet.

Link zum Vlog-Aufruf "Crowd Briefing"

<https://www.youtube.com/watch?v=0jJeOSEc174>

Link zum Programm

<https://www.buchmesse.de/de/konferenzen/steilvorlagen/>

Video-Marketing

Die Kamera im Nacken: infobroker.de mit täglichem Vlog bis Ende 2017

Was macht eigentlich ein Information Professional?

Von Michael Klems

Wie erkläre ich meine Tätigkeit nur Bekannten, Freunden und skeptischen Interessenten, die allesamt glauben, meine Informationen hätten sie auch, sobald sie entsprechende Suchbegriffe in Google eingeben. Das alles kostenfrei, versteht sich. Seit mehreren Jahren blogge und podcaste ich und bediene hin und wieder YouTube mit einem Beitrag, um mit diesem Vorurteil aufzuräumen. Der Elevator Pitch ist allgegenwärtig, wenn die Frage nach meiner Tätigkeit kommt. Die Gefahr ist groß, dass ich mich in diesen Gesprächen jedes Mal in Erklärungsmuster und Fallbeispielen verstricke. Richtig herausfordernd wird es dann in den Gesprächen mit

möglichen Kunden. Die Aussage "Brauche ich nicht" ist noch die schmerzfreieste Rückmeldung.



Stephan Holländer und Michael Klems in einer Vlog Folge von infobrokertv

Seit Anfang des Jahres hat sich mein Engagement im Bereich Video enorm verstärkt. Dafür entschied ich mich, weil meine „Versuchsbällons“ Ende 2016 auf eine positive Resonanz stießen. Ich investierte also in Kamera, Schnitt- und Tontechnik. Fachliteratur und Seminare, wohl wissend, dass in allen meinen Produktionen jede Menge Praxiserfahrungen noch wichtiger sein würde. Dieser Aufbau einer technischen Infrastruktur, den ich neben meinem Tagesgeschäft zu stemmen hatte, dauerte gut sechs Monate.

Seit dem 26. August erscheint auf unserem YouTube-Kanal eine Serie zu meiner täglichen Arbeit als Information Professional. Mittlerweile ist die 13. Folge erschienen. Der Vlog verfolgt eine mehrgleisige Strategie: Aufklärung! Erklärungen für Interessenten! Darstellung von Sonthofen als digitaler Arbeitsplatz! Letztendlich persönliches Branding!

Der Aufwand für die Produktion der meist acht bis elf Minuten langen Videobeiträge liegt bei ein bis zwei Stunden Schnittarbeit. Mein Arbeitstag hat sich durch die Video-Produktion komplett verändert und die Zeiten auf den Kopf gestellt. Aber es kommt noch dicker. Genauso dick wie das Brett, jeden Tag einen Video-Beitrag produzieren zu müssen, ist die Erkenntnis, dass viele Geschichten rund um unseren Beruf schon lange hätten erzählt werden können und erzählt werden müssen. Das Format Video hat die Content-Frage völlig neu definiert. Aber auch meine Sicht auf die eigene Arbeit hat sich nach knapp 14 Drehtagen stark gewandelt.

Bis Ende des Jahres sollen 130 Videobeiträge veröffentlicht werden. Themen sind genügend vorhanden und Veranstaltungen wie "Steilvorlagen" liefern weitere spannende Geschichten. Dabei geht es mir nicht um eine kurzfristige Maximierung von Abonnentenzahlen oder Abrufen. Ich stelle mir vor, dass die Beiträge wie Aktien im Depot liegen, deren Wert und Akzeptanz mit der Zeit zunehmen.

Dennoch folgen hier ein paar quantitative Überlegungen. Bei im Mittel gerechneten 30 Abrufen pro Video ergibt sich eine Abrufquote von 3.900 Abrufen. Geht man von einer Leadgenerierung von einem Prozent aus, so ergeben sich 39 Kontakte. Sie meinen 30 Abrufe seien zu wenig? Sind es

die richtigen Zuschauer, so sind 30 Abrufe für ein Video ein Volltreffer. Persönlich würde mir schon *ein* guter Medienkontakt reichen. Es besteht eine sehr große Wahrscheinlichkeit, dass die Ausbeute höher ausfällt.

Nicht zu vergessen die Kollateralnutzen. Durch Videoproduktionen und Storytelling erwerbe ich neue Kompetenzen. Mit ihnen lassen sich Screencasts für Kunden und Videos für Interessenten professioneller und schneller produzieren. Dann wird dem neuen Kontakt oder dem neuen Kunden hilfreiches Material im Videoformat an die Hand gegeben.

Video ist aus meiner Kommunikations- und Marketingstrategie nicht mehr wegzudenken. Auch die Zahlen geben mir recht. Die Abrufminuten haben sich seit Anfang 2017 verdoppelt und die Zahl der Abonnenten haben sich um zwanzig Prozent erhöht. 63 Prozent der Videoabrufe von infobrokertv erfolgen über SmartPhone und Tablet. Durch "Just keep Uploading" werden meine Videos auf YouTube zum Selbstläufer.

Die täglichen Beiträge sind über die PlayList auf dem **YouTube Kanal infobrokertv** unter dem **Link abrufbar: goo.gl/pxadK**

Minesoft

New distributor for business in China: Intellectual Property Publishing House

Minesoft is pleased to announce a new addition to the distribution team, the Intellectual Property Publishing House Co., Ltd (IPPH).

As a global company, Minesoft understands the importance of having local points of contact for all of our customers so that they are provided with support in their own language, in their own country. IPPH will join a distinguished team of distributing agents worldwide, including India, Israel, Argentina, Korea and many more.

"We are very happy to welcome the Intellectual Property Publishing House (IPPH) as a new distributor of Minesoft products in China." Says Phil Allan, Senior Distributor Relationship Manager at Minesoft, "Over the past few decades, IPPH has established itself as a premier supplier of Chinese patent information products and solutions. The addition of IPPH will be of great benefit in allowing us to extend our presence and expand our customer base in the important Chinese market".

"The IPPH have witnessed the advances Minesoft have made in the field of intellectual property information services and databases." Says a spokesperson from the IPPH. "We are happy to work with Minesoft in distributing PatBase in China; numerous Chinese enterprises and institutions would benefit from this robust and comprehensive search and analysis platform. We expect a promising future in the Chinese market for both parties."

Minesoft develops specialist software solutions in the Intellectual Property (IP) field, providing international patent databases, competitive intelligence, analytics and customised archive solutions. Minesoft serves many Fortune 500/FTSE 100 companies around the world as well as state-run Patent Offices, IP law firms and patent attorney firms. Flagship product PatBase is an international patent database with built-in Analytics software, whilst targeted monitoring services such as Legal Status Tracker help companies maintain a competitive edge.

IPPH is the legal publisher for Chinese patent literature and the unified patent information service provider under the Chinese Intellectual Property Office (SIPO). Founded in 1980, and now with more than 1000 employees, IPPH is a national press approved by the General Administration of Press and Publication in China. In addition, for the past two years IPPH has co-hosted the Patent Information Annual Conference of China (PIAC) alongside SIPO.

Aus dem Archiv

Push-Dienst Archiv 2016/2017

Push-Dienst Archiv 2016 Frisch per E-Mail: Aktuelle Beiträge und Meldungen Mit dem Passwort Push-Dienst sind sie bestens informiert. Kostenfrei und regelmäßig informiert der Newsletter über die Informationsbranche. Per Klick können Sie den jeweiligen Push-Dienst öffnen. April 2016 Gescheiterter Protest - 5 vor dem Komma - Wochenrückblick Unternehmensbibliotheken zwischen Neupositionierung und Überlebenskampf Welcher Interessensverbund vertritt die Information Professionals? Oh wie schön ...

[Mehr...](#)

Mit einem Klick

Danke sagen



Open Password ist kostenfrei. Sie können die Redaktion unterstützen. Wie Sie dies ohne großen Aufwand machen können - [lesen Sie hier!](#)

PASSWORD

www.password-online.de

