

# bookvibes

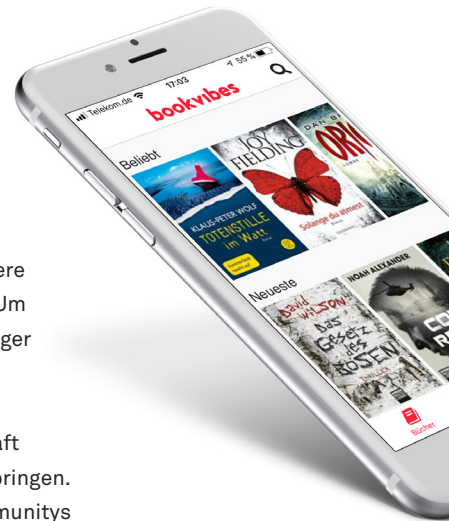
bookvibes ist eine App für Smartphones, die Buchhändlern hilft, Teil des digitalen Alltags ihrer Kunden zu werden.

Die Umsätze im stationären Buchhandel gingen 2017 um ca. 3% zurück, nicht zuletzt weil die jüngere Generation Lesen mit Anstrengung verbindet. Lesen ist aber modern, macht Spaß und bereichert. Um diese Botschaft zu vermitteln, ist der Buchhandel als Multiplikator dringend notwendig, denn weniger Händler heißt weniger Impulse, weniger Lust zum Lesen.

Die Entwicklung von bookvibes hat das Ziel, den Händler in die Lage zu versetzen, seiner Kundschaft diese Impulse und die Lust zum Lesen auf eine moderne und bereichernde Art und Weise näherzubringen. Kaufentscheidungen trifft der Konsument immer mehr in einem Umfeld, wo Algorithmen und Communities von Freunden und Gleichgesinnten eine größere Auswahl von Titeln empfehlen als nur das ursprünglich angedachte Buch. bookvibes wird daher speziell als Mobile Commerce Plattform für den mittelständischen Buch-Einzelhandel entwickelt, um dem von Amazon immer anspruchsvoller erzeugten Kunden ein lokales bzw. regionales attraktives und inspirierendes Angebot zu machen.

Der große Unterschied von bookvibes zu bisherigen herkömmlichen E-Commerce-Ansätzen für den lokalen Handel ist der Fokus auf eine Netzwerkplattform, deren Wertschöpfung sich im Gegensatz zu altmodischen linearen Wertschöpfungsketten durch das Akronym CASE - Connectivity, Automation, Service und Entertainment – charakterisieren lässt. Wir geben dem mittelständischen Handel das Wissen und die Instrumente an die Hand, die Chancen des Mobile Commerce zu nutzen, steigern so die Attraktivität des Einzelhandels für die Kunden und tragen zum Erhalt von Vielfalt und der Wertschöpfung vor Ort bei.

Basierend auf Machine-Learning-Verfahren bietet bookvibes ein Empfehlungssystem, das es Händlern ermöglicht, einen digitalen Kommunikationskanal zu ihren Kunden aufzubauen. Jeder Händler und jeder Leser wird dabei Teil eines übergreifenden sozialen Bücher-Netzwerks. Das bedeutet eine digitale Aufrüstung des stationären Handels. Der Marktplatz mit dem Empfehlungssystem wird im Wesentlichen über eine Smartphone- und Tablet-App bereitgestellt, die Nutzer kostenlos aus den jeweiligen App-Stores herunterladen können. Durch eine ausgezeichnete Usability und durch den konsequenten Einsatz von Gamification-Elementen wird sichergestellt, dass einmal gewonnene User die Plattform kontinuierlich weiternutzen.



# bookvibes

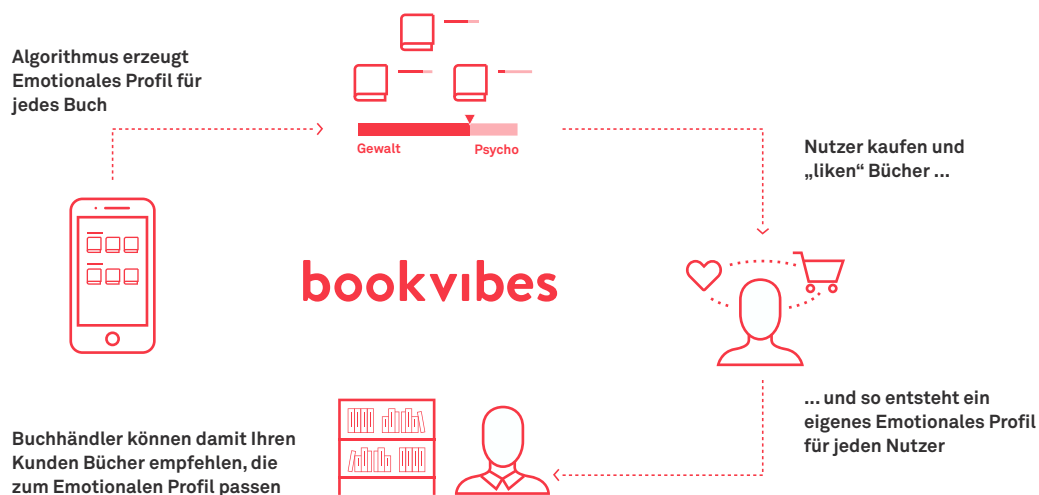
Das Gründerteam von bookvibes besteht aus Unternehmern bzw. Selbständigen, die in den verschiedenen Bereichen, die zur Umsetzung von bookvibes nötig sind, einschlägige Erfahrungen aufweisen. Die Kombination aus Offline-Marketing-, Online-Marketing-, Technik- und Design-Spezialisten stellt sicher, dass bei der Entwicklung des Produkts alle wesentlichen Erfolgsfaktoren bereits in der Konzeptions- und Umsetzungsphase berücksichtigt werden.

Durch den Börsenverein des Deutschen Buchhandels erfahren wir eine große ideelle Unterstützung, so z.B. den Zugriff auf die Datenbank des Verzeichnisses der lieferbaren Bücher.

## Der derzeitige Prototyp

Für den Endkunden stellt sich die App derzeit durch den Fokus auf Krimis und Thriller, die mit etwa 50% das größte Segment des Belletristik-Umsatzes im deutschen Buchhandel ausmachen, wie das „Netflix für Thriller“ dar. Mittels moderner Machine-Learning-Algorithmen erkennt bookvibes die vorherrschenden Emotionen, die wesentlichen Themen und die Schauplätze der Krimis und Thriller. Damit lassen sich Bücher genauer klassifizieren und so bessere Empfehlungen ableiten.

Basierend auf den Ergebnissen des bookvibes-Algorithmus lassen sich Empfehlungen aussprechen, die genau auf die Vorlieben – bekannt durch die bisher gelesenen oder „geliketen“ Bücher – eines Nutzers eingehen. Diese Empfehlungen nutzt die Plattform einerseits, um den Nutzern neue Leseempfehlungen zu präsentieren. Gleichzeitig gibt sie dem Buchhändler damit ein Werkzeug an die Hand, für seine Kunden teil-, eventuell auch vollautomatisiert passende Empfehlungen auszusprechen.



## Fazit

Alleine wird sich der stationäre Händler niemals aus der veralteten linearen Wertschöpfungskette lösen können und ein höheres Level einer vernetzten CASE Commerce-Plattform (Connectivity, Automation, Service und Entertainment) erreichen. Mit bookvibes geben wir dem mittelständischen Handel das Wissen und die Instrumente an die Hand, dem von Amazon immer anspruchsvoller erzogenen Kunden ein lokales bzw. regionales attraktives und inspirierendes Angebot zu machen, steigern so die Attraktivität des Einzelhandels für die Kunden und tragen zum Erhalt von Vielfalt und der Wertschöpfung vor Ort bei.