

Inhalt

<u>Strategien für werbegestützte Geschäftsmodelle</u>	3
Ad Networks als zweiter Verkaufskanal	3
Ad Networks wachsen, trotz möglicher Nachteile für Publisher	4
Zweigleisige Strategie kann Direktgeschäft schützen	4
PubMatic optimiert Ad Networks für Publisher	5
Glam Media – vertikale Netzwerke bieten Kompromiss für Publisher	6
Zeitschriftenverlage erwägen eigenes Online-Werbenetzwerk	7
Daten sind begehrtes Gut der Publisher	8
Wired.com setzt auf massgeschneiderte Premiumwerbung	9
<u>eBay, P&G betätigen sich als Publisher</u>	11
P&G launcht Beauty-Magazin und Website „Rouge“	11
eBay mit eigener Trend-Veröffentlichung	14