

Inhalte

Teil 2:

KI-Ansätze zur Anreicherung von Daten zur Generierung von passgenauen B2B-Leads und damit Effizienz-Steigerung bei Marketing und Sales (=> u. a. KI-Modelle zur Erkennung von Ansprechpartnern)

KI-Ansätze zur Generierung von Content (z. B. SEO-relevante Inhalte, Bilder, Audio, Video) zur Steigerung der Reichweite der Online-Verzeichnismedien durch mehr relevanten Inhalte als Grundstein für das Wachstum des Lead-Modells der Verlage.

Der Referent



Tobias von Dewitz beschäftigt sich bereits seit den 90er Jahren als studierter Master of Natural Language Processing (NLP) damit, wie Text- oder Sprach-Informationen mittels Software algorithmisch verarbeitet werden können. Er ist seit über 15 Jahren in der Medienbranche als CTO bzw. Geschäftsführer tätig und kennt daher die Herausforderungen der Branche sehr gut. Als Geschäftsführer der competence data GmbH & Co. KG hat er vor drei Jahren eine eigene KI-Abteilung aufgebaut.

Die competence data GmbH & Co. KG ist seit über 10 Jahren der Experte im Bereich Data on Demand. Via Web Crawling werden individuell auf die Bedürfnisse der Kunden und deren Leistungsportfolio zugeschnittene Datensets generiert und aggregiert, sodass wertvolle und passgenaue B2B-Leads generiert werden können.