

Je höher, desto besser?

Aussagekraft von Page-Impressions auf dem Prüfstand

Die Zahl der Zugriffe auf eine Website werten viele Werbetreibende als Messgröße für den Erfolg beziehungsweise die Qualität einer Website. Mit verschiedenen Methoden versuchen deshalb einige Online-Medien die Zahl ihrer Page-Impressions künstlich nach oben zu treiben, in dem sie beispielsweise bei Online-Kreuzwortselteln jeden einzelnen von Usern eingetragenen Buchstaben als Seitenaufruf zählen. Andere verwenden sogenannte Layer-Ads, bei denen sich eine Werbeseite öffnet, ohne dass ein Klick vorausging. Selbst vom IVW geprüfte Websites sind vor dem Betrug nicht sicher. **Weitere Infos unter:** www.iteitpro.com **oder anfordern mit:**

► Kzf. 01:

Lösen Sie die Umsatzbremse:

Optimale Zielgruppenkommunikation dank neuer Branchen-Codes

Sie fehlen in fast jeder Datenbank: Wichtige Unternehmens-Informationen wie etwa Umsatz-Zahlen, Telco-Daten oder Branchen-Codes. Fehlende Informationen sind aber eine echte Umsatzbremse: Sie verhindern korrekte Kunden-Analysen und verschlechtern Marketing-Aktionen, da z. B. falsche Zielgruppen mitselektiert und angesprochen werden. Jetzt endlich können Kundendaten auch mit den neuen Branchencodes NACE Rev. 2 und WZ 2008 angereichert werden. Mehr als 4 Mio. Einträge eines deutschen Anbieters von Wirtschaftsdatenbanken stehen dafür zur Verfügung. Die intelligente Matching-Technologie von Omikron ist in der Lage, auch ähnliche Datensätze korrekt zuzuordnen. **Ausführliche Infos unter:** www.iteitpro.com **oder:**

► Kzf. 02:

Best Practice:

Microsoft Dynamics CRM für den Versandhandel

Im Bereich B2B-Einkaufssysteme hat die akquinet AG auf Basis von Microsoft Dynamics CRM für ein Versandhandelsunternehmen eine Lösung mit dem Namen „Prämien-Sales“ entwickelt. Die Vorgaben waren: Alle Aspekte der für das strategische Geschäftsfeld „International Business“ definierten Geschäftsmodelle auf einer Plattform zu vereinen. Mit zentral verfügbaren Informationen die Voraussetzung zu schaffen, das Geschäft aktiv planen, entscheiden und steuern zu können. Neben der Berücksichtigung der vorhandenen B2B- und B2C-Prozesse auch individualisierte Funktionen wie Rechnungsstellung. **Informationen direkt unter:** www.iteitpro.com **oder:**

► Kzf. 03:

Immer Up-to-Date in Führungsfragen:

Mit der Online-Bibliothek für alle Business-Themen

Stellen Sie sich vor, Sie hätten eine Bibliothek von Tausenden Wirtschafts- und Management-Büchern namhafter Herausgeber, ergänzt durch wertvolle Publikationen wie den Harvard Business Review oder die „InsIDE the Minds“-Serie. Eine Bibliothek, in der wirklich jedes wichtige Thema behandelt wird. Es kommt noch besser: Stellen Sie sich vor, Sie können diese Bibliothek in Sekundenschnelle durchsuchen! Führungskräfte auf der ganzen Welt nutzen BusinessPro um sich schneller auf den neuesten Stand von Wirtschafts- und Managementwissen zu bringen, um ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zu schärfen. **Ausführliche Informationen unter:** www.iteitpro.com **oder kostenlos anfordern mit:**

► Kzf. 04:

Full Service Web-Analyse:

Einblick in den Erfolg von Online-Business

Die meisten Unternehmen haben heutzutage einen eigenen Internetauftritt über den sie in der Regel zugleich ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten. Das Potential von Online-Kanälen ist enorm. Um dieses voll nutzen zu können bzw. zu erfahren, wo noch Verbesserungsbedarf besteht, helfen so genannte Web Analytic Tools. Diese geben einen direkten Einblick in den Erfolg von Online-Business. Nedstat bietet eine Full Service-Lösung für eine professionelle Web-Analyse. Dazu zählen neben einem erstklassigen Support und individuellem Consulting auch zahlreiche Schulungsmöglichkeiten. **Ausführliche Informationen unter** www.iteitpro.com **oder kostenlos per Fax anfordern:**

► Kzf. 05:

Chancen, die jeder kennt, sind keine!

Stabiles Wachstum durch individuelle Lösungen:

Steigende Lohn- und Lohnnebenkosten bringen Unternehmen schon heute in eine bedrohliche Wettbewerbssituation, obwohl bedeutende Schwellenländer mit niedrigeren Lohnkosten gerade erst begonnen haben ihr Know-how zu entwickeln. Standardlösungen helfen da kaum weiter, individuelle Lösungen sind gefragt - denn Chancen, die jeder kennt, sind keine! Wie Sie die für Ihr Unternehmen einzigartigen Wettbewerbschancen erkennen, um trotz dieser Entwicklungen ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und stabiles Wachstum zu schaffen, zeigt Ihnen eine 15 Minuten dauernde kostenlose Online-Präsentation. Lernen Sie das Bausteinsystem kennen, das neue Perspektive für Ihr Unternehmen schafft! **Ausführliche Informationen direkt online unter:** www.iteitpro.com **oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 06:

Der Sommercheck:

Überprüfen Sie jetzt Ihre Krankenversicherung

Wie hoch steigen Ihre Beiträge zur Krankenversicherung in diesem Jahr? Machen Sie doch jetzt mal einen Sommercheck! Bei vergleichbaren Leistungen kann man mit einer optimalen Tarifausswahl bis zu 2000,- Euro pro Kalenderjahr einsparen.

Der Vergleich lohnt sich besonders für Freiberufler und Selbständige. Interessante Highlights in der PKV: Bei Nichtinanspruchnahme bis zu 6 Monaten Beitragsrückerstattung, Niedrigstprämien trotz Topleistung durch hohe SB für Freiberufler, Tarife ohne Selbstbeteiligung - Speziell für Arbeitnehmer, Weltgeltung ohne Limit durch die Gebührenordnung, Bis zu 100 % Zahnersatzleistung auch auf Inlays!

Ausführliche Informationen unter www.iteitpro.com **oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 07:

Rückantwort FAX-Nr.:

(0 72 1) – 15 11 888

Lesernummer: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:

01 02 03 04 05 06 07