

Machen Sie Ihr Marketing messbar!

Sie haben ein neues Produkt, eine Dienstleistung, Aktion oder Veranstaltung? Oder wollen ein bestehendes Angebot neu bewerben? Sie wollen Ihr Marketing messbar machen? Sie wollen schnell ein direktes Ergebnis Ihrer Marketingaktion erhalten?

Die Gewinnung von Leads bietet eine exzellente Methode, neue Kontakte für Ihren Vertrieb zu erhalten. Im B2B-Geschäft ist das Leadmarketing Dreh- und Angelpunkt des Kundengewinnungsprozesses. Leads sind Datensätze, die Informationen über potentielle Kunden speichern. Zeigen Personen Interesse an einem Produkt und stellen sie darüber hinaus potentielle Käufer dar, ergibt sich eine Verkaufschance. Erfasst ein Unternehmen, üblicherweise das Marketing, Daten dieser Interessenten, spricht man von Leads.

Die it-Medien aus dem Hause Huber Verlag für Neue Medien sind eines von Deutschlands stärksten Direktmarketinginstrumenten zur Generierung von Leads im ITK-Bereich. In Form von Kurzberichten, auch Short-Reports genannt, informiert die Redaktion mit den unabhängigen Pressepublikationen it-ZEITUNG und Brennpunkt Mittelstand wöchentlich über 500.000 Leser, Entscheider und Vertreter mittelständischer Unternehmen und Großfirmen. Das Portal www.itipro.com vereint sämtliche Medien und bietet damit die Schnittstelle zwischen Veröffentlichung und Internet.

Zielgruppe:	170.000 Firmen, mittelständische Betriebe sowie ausgewählte Kleinfirmen nach Interessenprognosen. Personalisiert an IT-Führungskräfte, Geschäftsführer, Entscheider aus Einkauf, Verkauf, Marketing, Personal, Aus- und Weiterbildung und interessierte Personen zu Sonderthemen. Diese exakte Ansprache der Zielgruppe garantiert eine hochwertige Leadgenerierung.
Adress-Service:	Sie können sich jederzeit tagesaktuell und ohne Zeitverlust die Rücklauf-Adressen der Interessenten für Ihr Produkt/ Dienstleistung bequem als Liste im Excel-, HTML- oder CSV-Format selbst downloaden.
Adress-Daten:	Qualifizierte Adressdaten, da die Adressen in regelmäßigen Abständen von den Lesern selbst aktualisiert werden.
Preis je Business-Adresse:	Bezahlen Sie nur für Ihren direkten Erfolg. 15 Euro pro Business-Adresse. Maximal 100 Adressen werden berechnet. Die restlichen Leads sind kostenfrei.
Short-Report:	Ein Shortreport sollte wenn möglich wie folgt aussehen: <ol style="list-style-type: none">1) Überschrift 1: Knackig, wenige Wörter, Nutzen für den Leser herausstellen!2) Überschrift 2: Thema des Artikels

- 3) Text: ca. 600 Zeichen (inkl. Leerzeichen).
Kurz und knapp das Thema anreißen, nicht alles verraten, Leser neugierig auf weitere Informationen machen, wenn möglich keine Firmen- und Produktnamen nennen (Leser sollen sich weitere Informationen nicht durch z.B. den Firmennamen oder Suchmaschinen wie Google holen)
- 4) Zur ausführlichen Informationsversorgung, besteht die Möglichkeit über einen Direkt-Link oder einen Info-Download (PDF, Whitepaper, etc...) die Leser zu versorgen.

Für eine Textveröffentlichung, senden Sie uns einfach einen **Vorschlag (max. 600 Zeichen)** zu, oder wir erstellen anhand Ihrer Informationen einen Text.

Dies ist ein Service der Huber Verlag für Neue Medien GmbH, u.a. Herausgeber der Fax- und E-Mail-Publikationen it-ZEITUNG und Brennpunkt Mittelstand.

Mit freundlichen Grüßen

it-ZEITUNG Redaktion