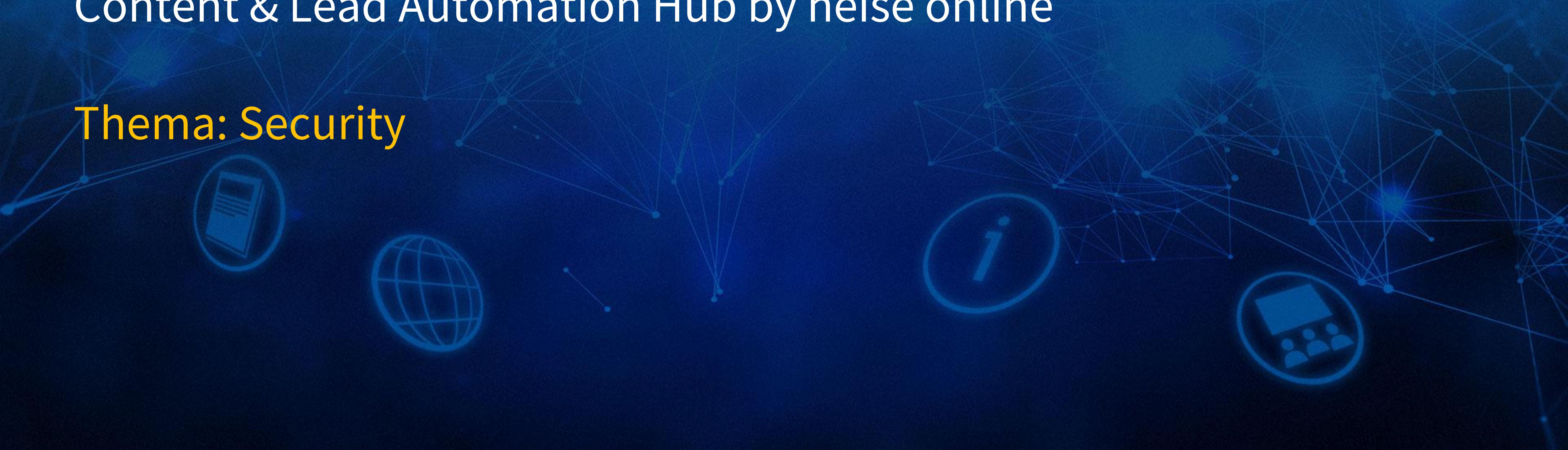


Multi-Sponsored Themen Hub

Content & Lead Automation Hub by heise online

Thema: Security



Multi-Sponsored Themen Hub by heise online: SECURITY

Die Intention:

Wichtigkeit von IT-Security in allen Bereichen sichtbar zu machen und die Entwicklung voranzutreiben

Die Idee:

eine zentrale Plattform mit 360°-Informationen rund um das Thema Security zu schaffen.

Laufzeit: mind. 6 Monate; Start: 01. März 2023

Umsetzung:

Multi-Sponsored Themen Hub unter der Federführung von heise Business Services

- gemeinsamer Themen-Hub mit bis zu 6 Sponsoren
- ganzheitliche Wissensplattform: alle Informationsphasen einer Investitionsentscheidung werden bedient: von der Recherche phase, über die Erwägungsphase bis hin zur Priorisierungs- & Entscheidungsphase (B2B buying cycle)

Zielgruppe: 22.000 IT-Security-Kontakte in 17.800 Firmen



Multi-Sponsored Themen-Hub by heise online

1 INDIVIDUALISIERT

Content, zugeschnitten auf spezifische Informationsbedürfnisse erhöhen nachweislich die Conversion bei der Zielgruppe

2 STRATEGIE

Fokussierte Push Marketing an das Zielkundensegment **IT Security** – nachhaltig und effizient

3 MARKETING & SALES

Durch die enge Zusammenarbeit von Sales und Marketing und die Fokussierung auf vorab definierte Zielkunden kann die gesamte Customer Journey optimal begleitet werden

4 ROI

Fokussierung auf relevante Kundenpotentiale, schont die Ressourcen und steigert die Conversion und somit den ROI

5 Leads

Regelmäßige, datenschutzkonforme, Leads auf Garantiebasis für den eigenen Sales Funnel

Im Gegensatz zur klassischen Lead-Generierung (als Pull-Marketing Strategie) wird beim Multi-Sponsored Themen-Hub „**Security**“ gezielt eine die **IT Security-Zielgruppe mit relevanten und am buying-cycle orientierten Content adressiert** und auf den **Hub geleitet** – nicht nur potenzielle Neukunden, sondern ein durch Kriterien und Thema definiertes Kundensegment (Push-Marketing Strategie).

Multi-Sponsored Themen Hub by heise online: Konzept

Als redaktionelle Themenwelt und Wissensressource überzeugt der Multi-Sponsored Themen Hub durch glaubwürdige Inhalte und Handlungsempfehlungen.

- eigenständige, inhaltlich getriebene und redaktionell gesteuerte Plattform zum Thema IT-Security
- beinhaltet Whitepaper, Expertenbeiträge, Marktanalysen, Lösungs -& Produktübersichten, Use Cases,...
- ganzheitliche Wissensplattform: alle Informationsphasen einer Investitionsentscheidung werden bedient: von der Recherche phase, über die Erwägungsphase bis hin zur Priorisierungs- & Entscheidungsphase (B2B buying cycle)
- schließt die Lücke zwischen temporärem Kampagnen-Traffic, organischer Reichweite, automatisierter Lead-Entwicklung und dem direkten Dialog mit Kontakten und Leads
- Content wird **ausschließlich** von heise Business Services produziert



Multi-Sponsored Themen Hub by heise online: Leistung

Leistungsumfang

- Technische Entwicklung des Multi-Sponsored Themen Hubs basierend auf einem führenden Web CMS innerhalb heise online
- Selektion der Zielgruppe im Bereich **Security**:
22.000 Kontakte in 17.800 Firmen
- Grafische Gestaltung der Plattform: Logo Entwicklung, Bildredaktion, Layout von Management Summaries
- Content Management und Projektmanagement
- Outbound Marketing Maßnahmen :
Distribution im Push Verfahren (Direct Mailings) in individuell selektierte qualifizierte Zielgruppen, co-branded Promo auf heise online, Social Media (Facebook, Instagram, LinkedIn)
- monatliches KPI Reporting (Touchpoints, Scoring, Reichweite, Engagement)
- Leadgarantie: **400 Standardleads*** in 6 Monaten
Leads werden **NICHT** exklusiv an einzelne Sponsoren gegeben



* Standard Lead: Vor- und Nachname, Email-Adresse (privat/firmenintern), Job-Titel (Schüler, Azubis, Studenten, Arbeitslose & Rentner werden kostenfrei aus gefiltert) Name des Unternehmens, Unternehmensgröße Unternehmensbereich Branche PLZ & Land (DACH) Telefonnummer

Multi-Sponsored Themen Hub by heise online: Reporting

Reporting

Im Reporting ist eine statistische Zusammenfassung aller relevanten Kennzahlen des Hubs enthalten:

- Anzahl Seitenansichten, Besuche, Kontakte und Firmen auf der Landingpage (anonymisiert)
- Touchpoints (Summe der Nutzeraktionen, z.B. E-Mail-Klicks, Sessions etc.)
- Anzahl Leads (Reporting der Leads alle zwei Wochen)
- Anzahl Anmeldungen
- Anzahl heruntergeladener Assets
- Conversionrate
- durchschnittliche Besuchsdauer auf Landingpage
- durchschnittliche Anzahl Touchpoints pro Besuch

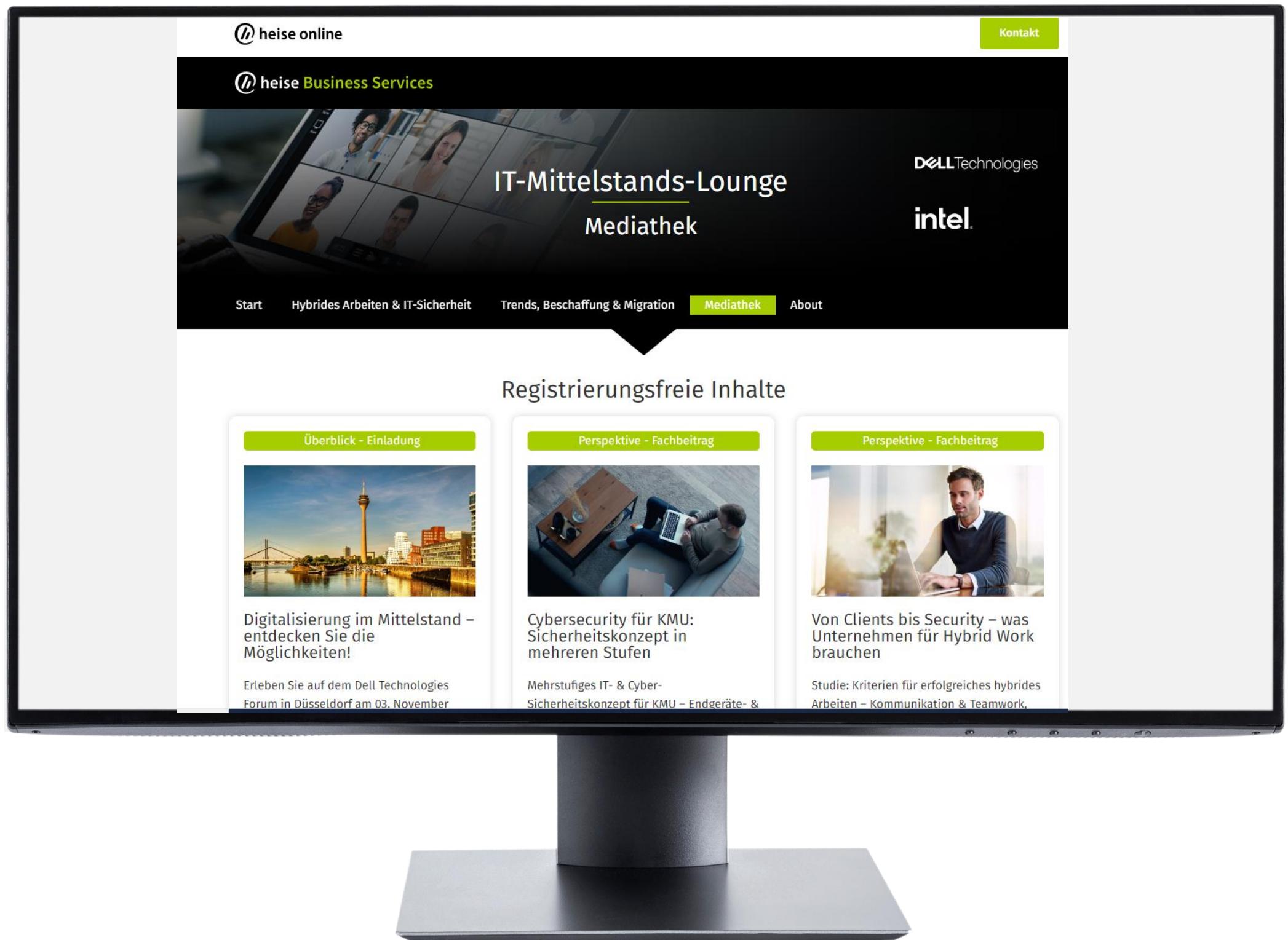
Messgröße	monatlich	kumuliert	Beschreibung
Datum	01/2021	01/2020 - 01/2021	Statistikzeitraum (monatlich) Ausweitung des angegebenen Monats, kumuliert= Ausweitung über die angegebenen Monate
Timeframe	1 Monat	7 Monate	Anzahl der Monate des Statistikzeitraums
Engagements	1.128	8.465	Clicks E-Mail Marketing + Page Views (Landingpage)
Page Views	386	3.621	Anzahl der Seitenansichten auf der Landingpage
Sessions	303	2.638	Anzahl der Besuche auf der Landingpage
Active Contacts on Hub	253	1.712	Anzahl aller Kontakte (eindeutig) auf der Landingpage
Active Accounts	233	1.497	Anzahl aller Firmen (eindeutig) auf der Landingpage
Active Contacts in Campaign	917	19.834	Anzahl aller aktiven Kontakte (eindeutig) in der Kampagne (Öffnung,Klick oder Webseitenbesuch)
Active Accounts in Campaign	711	5.804	Anzahl aller aktiven Kontakte (eindeutig) in der Kampagne (Öffnung,Klick oder Webseitenbesuch)
Recipients	118.699	948.912	Anzahl aller versendeten E-Mails
Opened	18.286	123.608	Anzahl aller E-Mailöffnungen
Opener (unique)	9.483	67.001	Anzahl aller E-Mailöffner pro Ausweitung
Clicks	742	4.830	Anzahl aller E-Mailklicks
Clicker	283	2.982	Anzahl aller E-Mailclicker pro Ausweitung
Open-Rate %	15,22%	16,34%	E-Mail Öffnungsrate basierend auf Öffnungen im Verhältnis zu Verteilergöße
Open-Rate % (unique)	9,98%	8,05%	E-Mail Öffnungsrate basierend auf Öffner im Verhältnis zur Verteilergöße
CTR %	7,66%	11,76%	E-Mail Klickrate basierend auf Klicks im Verhältnis zu Öffnen
CTR % (unique)	4,62%	5,48%	E-Mail Klickrate basierend auf Klicker im Verhältnis zu Öffnen
Unique Leads	49	248	Anzahl eindeutige Leads (Personen)
Unique Registrations	57	332	Anzahl eindeutiger Anmeldungen
Conversions	30	602	Anzahl heruntergeladener Assets (Mehrfachdownloads pro Person möglich)
Conversions (unique)	43	457	Anzahl heruntergeladener Assets (eindeutig)
Conversion %	31,17%	46,47%	Conversionrate basierend auf Conversions im Verhältnis zu Formular-Seitenbesuchen
Conversions % (unique)	24,65%	35,48%	Conversionrate basierend auf Conversions (eindeutig) im Verhältnis zu Formular-Seitenbesuchen
Bounce-Rate % (unique)	75,35%	64,92%	Absprinigrate basierend auf Nicht-Conversions (eindeutig) bei Formular-Seitenbesuchen
Session Time Ø	00:02:30	01:00:45	durchschnittliche Besuchsdauer der Landingpage
Time on Page Ø	00:01:30	01:01:50	durchschnittliche Besuchsdauer einer einzelnen Seite der Landingpage
Pages per Session	1,27	1,58	durchschnittliche Anzahl Seitenaufrufe pro Besuch der Landingpage



Multi-Sponsored Themen Hub by heise: Ihre Vorteile

Ihre Vorteile auf einen Blick:

1. Erreichung der Zielgruppe im Bereich Security im redaktionellen themenaffinen Umfeld
2. Erreichen von Entscheider mit passgenauen Inhalten
3. Informieren, unterstützen und überzeugen von Entscheider in Anpassung an ihre aktuelle Interessenlage
4. Keine Kosten für Content Erstellung, keine Ressource
5. Branding mit Ihrem Unternehmenslogo/Firmenbeschreibung (About Seite)
6. Langfristige Kooperation -> Nachhaltigkeit
7. Leadgarantie: 400 Standardleads in 6 Monaten



Multi-Sponsored Themen Hub by heise: Konditionen

Leistungen	Details	Summe
Multi-Sponsored Themen Hub by Heise		
Laufzeit	6 Monate, Start am 01.03.2023	
Zielgruppe	Security: 22.000 Kontakte in 17.800 Firmen	
Leadgarantie	Ja, 400 Leads * Leads werden NICHT exklusiv an einzelne Sponsoren gegeben	
Content-Erstellung durch heise Business Services	Ausschließlich von heise Business Services produzierter Content (ca. 16 Artikel über die gesamte Laufzeit)	
Projektsteuerung/Layout/Programmierung	Heise Business Services (hbs)	
Bewerbung heise online	Ja, cobranded Promotion im heise online Netzwerk	
Stand-Alone-Mailings	ja, in die Security-Zielgruppe	
Reporting	Live-Dashboard inkl. B2B Lead-Report	
Preis total		32.900 € (abzgl. 15%AE, keine weitere Rabatte möglich)

* Standard Lead: Vor- und Nachname, Email-Adresse (privat/firmenintern), Job-Titel (Schüler, Azubis, Studenten, Arbeitslose & Rentner werden kostenfrei ausgetiltert) Name des Unternehmens, Unternehmensgröße Unternehmensbereich Branche PLZ & Land (DACH) Telefonnummer