

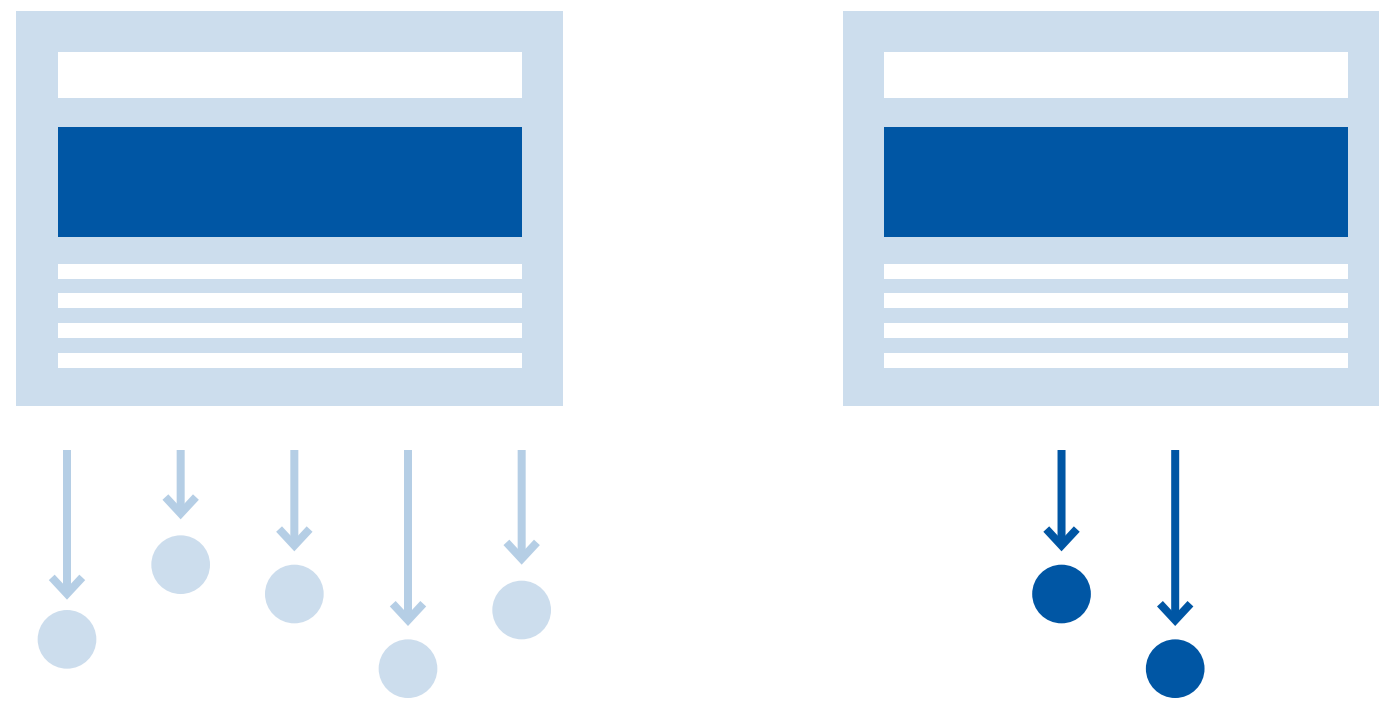
Account-based Display

Werbebanner nur für deine Zielkunden



Display Advertising: Account-based in einem hochwertigen redaktionellen Umfeld

Spiel deine Werbebanner nur an Entscheider in Unternehmen aus, die zu deinen Zielkunden gehören.



Account-based Display: Ein exklusiver Service von heise online

Quelle: IVW/InfOnline Juli 2023

- **131,7 Mio.** Page Impressions pro Monat
- **29 Mio.** Visits pro Monat
- **8,2 Mio.** Qualified Clients pro Monat

heise online heise+ Jetzt 1 Monat gratis testen Anmelden Suchen Menü

IT Wissen Mobiles Security Developer Entertainment Netzpolitik Wirtschaft Journal Newsticker Foren

TOPTHEMEN: APPLE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ASTRONOMIE WINDOWS ENERGIE E-HEALTH NACHHALTIG IN DIE ZUKUNFT HYBRID WORK LINUX & OPEN SOURCE PODCASTS

ANZEIGE:

Google bleibt Google
Ab Januar 2024 ist Schluss mit dem extra simplen Gmail
Ein weiterer Google-Dienst muss dran glauben – jetzt trifft es die Basic-HTML-Ansicht von Gmail. Eine Begründung bleibt Google schuldig.

Wie gut sie wirklich sind
+ iPhone 15, 15 Plus, 15 Pro und 15 Pro Max im Test
Die neuen iPhones sind leichter und bieten Dynamic Island plus USB-C. Die Pro-Modelle setzen auf Titan. Lohnt der Umstieg?

Photovoltaik
KfW-Portal zu Förderprogramm nicht erreichbar
Das KfW-Förderprogramm für PV-Anlagen, Speicher und Wallboxen ist angelaufen – und das Kundenportal zusammengebrochen.

Rubriken:

- IT
- Wissen
- Mobiles
- Security
- Developer
- Entertainment
- Netzpolitik
- Wirtschaft
- Journal

Wie funktioniert Account-based Displaywerbung?

Was ist Account-based Marketing (ABM)?

ABM bedeutet individuelles Marketing für Interessenten. Qualität und Personalisierung statt Quantität und Massenkommunikation.

Was ist Display Advertising?

Als Display Advertising bezeichnet man Werbeanzeigen, meist Grafiken mit Text, in digitalen Medien, beispielsweise auf Websites.

Account-based Display Advertising („ABD“)

kombiniert die Vorteile beider Ansätze: Die Reichweite von Display Advertising und die Präzision von Account-based Marketing. Im deutschen Markt ist dies ein neuer Ansatz.

Und so läuft es ab:

1

Du schickst uns eine Target Account List (TAL) der Firmen, die du gezielt erreichen möchtest.

2

heise erhebt anhand von einer kostenlosen Analyse die Potenziale der TAL.

3

Deine Anzeigen werden ausschließlich den Firmen ausgespielt, die für dich als Unternehmen auch relevant sind. Ein Maximalwert pro Firma sorgt für eine breite Ausspielung (frequency capping).

4

Du erhältst ein Reporting der Anzeigenperformance.

Das sind die großen Vorteile

Große Reichweite in einem hochwertigen redaktionellen Umfeld:

Du wirbst auf **heise.de**, dem führenden IT-Onlinemagazin, auf dem Entscheider aus Unternehmen jeder Größe ihre Informationen zu aktuellen Tech-Themen beziehen. Hier wahrgenommen zu werden, steigert die Bekanntheit und das Ansehen deiner Marke.

Präzises Targeting:

Du erreichst genau die Firmen und das Buying-Center, das du auf dich aufmerksam machen möchtest. Sprich deine Zielgruppe im Wording und Bildsprache gezielt an. Anstelle von generischen Aussagen kannst du mit der Argumentation auftrumpfen, die deinen Zielkunden gerecht wird.

Höchste Effizienz:

Du setzt dein Marketingbudget besonders effizient ein, indem du Streuverluste vermeidest. Erreiche mit deiner Botschaft nur die Firmen, die du auch tatsächlich erreichen wolltest.

Berücksichtige die Customer Journey:

Sprich gezielt Unternehmen an, die du auf dich aufmerksam machen möchtest oder mache im Umfeld deiner Bestandskunden gezielt auf neue Produkte aufmerksam.

360°-Multi-Channel-Kampagne*:

Kombination aus Display und E-Mail-Marketing, um deine Wunschkunden maximal zu erreichen und weitere Angebote anzupreisen.

Keine Firmenliste?
Kein Problem!

heise online erstellt für dich eine
Liste der Firmen, die zu deinen
Kriterien passen, z. B. Branche,
Umsatz, Anzahl IT-User, IT-Budget.

Benötigte Zielgruppen-Kriterien



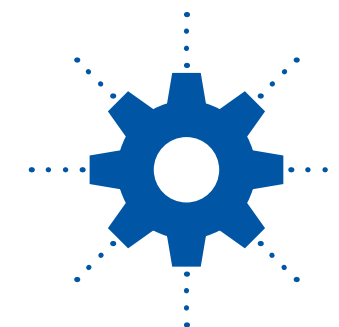
Region

z.B. Land, Bundesland, PLZ-Gebiet, Stadt



Unternehmensgröße

z.B. 20 bis 5000+ Mitarbeiter



Branche, Wirtschaftszweig

z.B. WZ 62019 Softwareentwicklung

Du möchtest noch mehr Details?

Zusätzlich kannst du nach folgenden Kriterien selektieren:

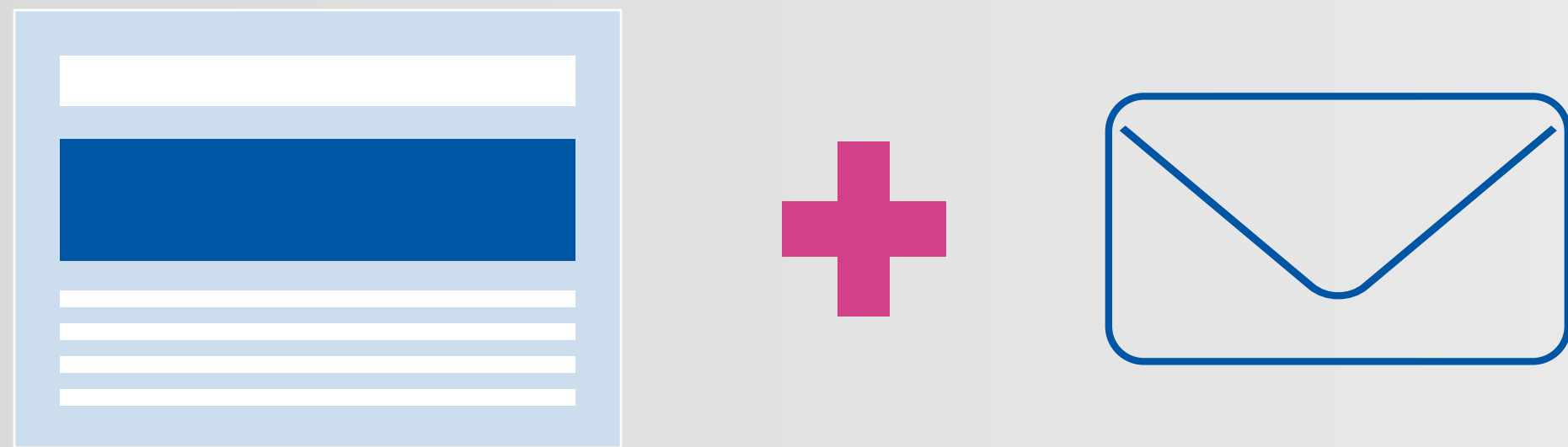
- Anzahl PC-Arbeitsplätze
- IT-Budget
- Umsatz
- Themenaffinität

White- und Blacklisting einzelner Unternehmen ist ebenfalls möglich.

*360°-Multi-Channel-Kampagne:

E-Mailing zur Kompletierung:

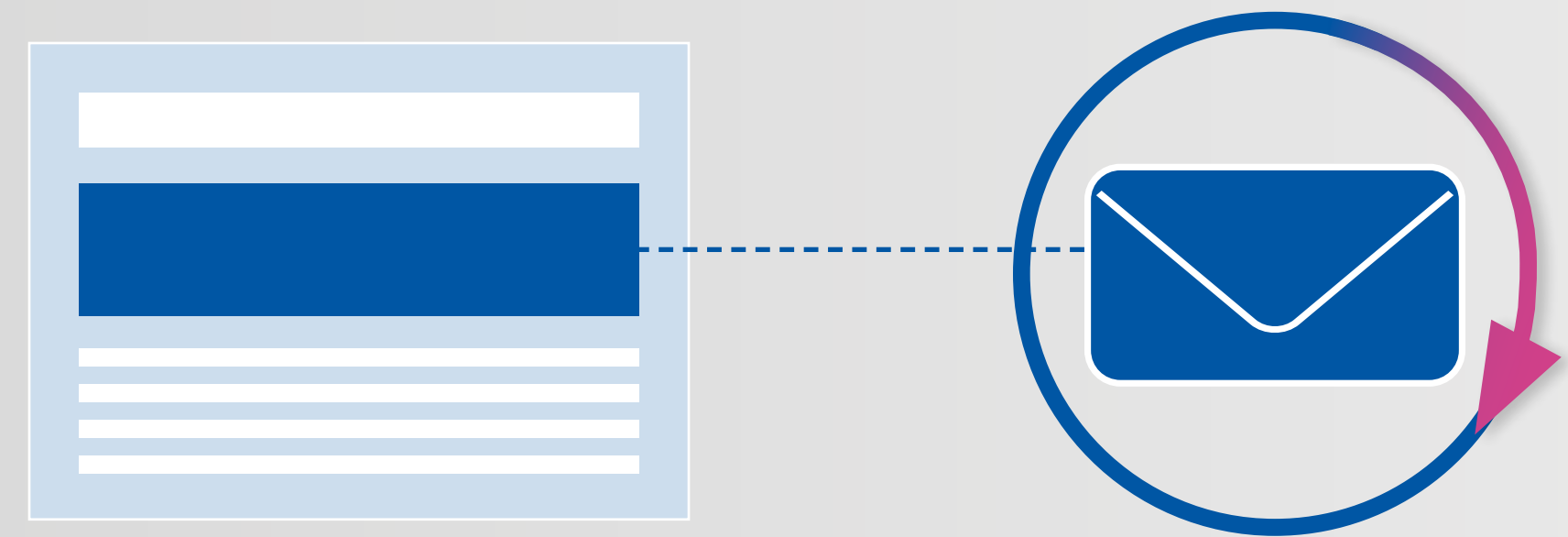
Erreiche Firmen, die deine Anzeigen nicht gesehen haben, einfach via E-Mail. So erhältst du ein umfassendes Bild, wer besonders großes Interesse an deinem Angebot hat und auf wen du dein weiteres Marketing fokussieren solltest.



Add-on: 400 € TKP

E-Mailing zum Nurturing:

Baue auf deiner Werbeanzeige auf und schicke Entscheidern, die deine Anzeigen gesehen haben, im nächsten Schritt weiterführende Informationen.



Add-on: 400 € TKP

Preise

Preisgruppe 1



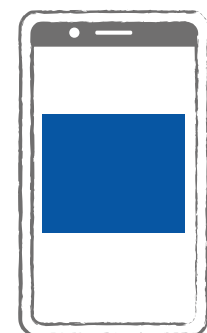
Leaderboard
728x90 px



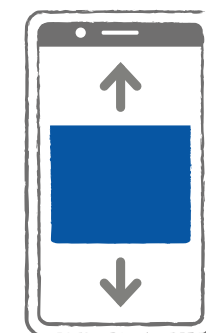
Medium Rectangle
300x250 px



Skyscraper
max. 160x600 px



Mobile Rectangle
300x250 px



Mobile Interscroller
300x600 px

Preisgruppe 2



Half Page Ad
300x600 px



Billboard
970x250 px



Wallpaper
728x90 px + 160x600 px



Sidebar
Dynamisch



Mobile Interstitial
320x480 px + 336x280 px

Rotation

Channel-rotationen & Run of heise online

> 2500 Accounts	189 € TKP
< 2500 Accounts	199 € TKP
< 500 Accounts	209 € TKP

> 2500 Accounts	229 € TKP
< 2500 Accounts	239 € TKP
< 500 Accounts	249 € TKP

Beispiel: Deine Target Account Liste (TAL) umfasst <2500 Accounts. Damit ergibt sich in der Preisgruppe 1 ein TKP von 199 €. Auf Basis deiner TAL berechnen wir den individuellen Forecast an AdImpressions. Damit ergibt sich beispielsweise folgende Kalkulation: 199€ x 100.000 AdImpressions = 19.900 € brutto

Ansprechpartner

Das Team

Bastian Laudien
Sales Director Digital
Tel: 0511 53 52 743
bastian.laudien@heise.de

Deutschland

PLZ 0 + 9

Hanna Isl
Senior Account Manager
Tel.: +49 (0) 511 5352 536
hanna.isl@heise.de

PLZ 1 + 6

Michaela Thiem
Senior Account Managerin
Tel.: +49 (0) 511 5352 421
michaela.thiem@heise.de

PLZ 2, 3, 4

Carsten Olschewski
Senior Account Manager
Tel.: +49 (0) 511 5352 582
carsten.olschewski@heise.de

PLZ 5

Roberto Giordano
Senior Account Manager
Tel.: +49 (0) 511 5352 817
roberto.giordano@heise.de

PLZ 7 + 8

Corven Krenke
Junior Account Manager
Tel.: +49 (0) 511 5352 595
corven.krenke@heise.de

PLZ 8

Petra Schinköth
Head of Digital Sales Süd
Tel.: +49 (0) 89 427 186 21
petra.schinkoeth@heise.de

Key Account

Nord

Ann Katrin Werner
Key Account Managerin
Tel.: +49 (0) 511 5352 632
ann.katrin.werner@heise.de

Süd

Laura Bernatzky
Key Account Managerin
Tel.: +49 (0) 511 5352 5203
laura.bernatzky@heise.de

Ausland

Asia + sonst. Ausland

Roberto Giordano
Senior Account Manager
Tel.: +49 (0) 511 5352 817
roberto.giordano@heise.de

A, CH, USA

Corven Krenke
Junior Account Manager
Tel.: +49 (0) 511 5352 595
corven.krenke@heise.de

F + Benelux

Michaela Thiem
Senior Account Managerin
Tel.: +49 (0) 511 5352 421
michaela.thiem@heise.de

UK

Bastian Laudien
Sales Director Digital
Tel.: +49 (0) 511 5352 743
bastian.laudien@heise.de

AdManagement

Codra Humbsch
AdManagerin
Tel.: +49 (0) 89 427186 24
codra.humbsch@heise.de

Stefanie Bels
AdManagerin & Sales Support
Tel.: +49 (0) 511 5352 454
stefanie.bels@heise.de

Oliver Brock
AdManager
Tel.: +49 (0) 511 5352 798
oliver.brock@heise.de

Mandy Wilkening
AdManagerin
Tel.: +49 (0) 511 5352 561
mandy.wilkening@heise.de