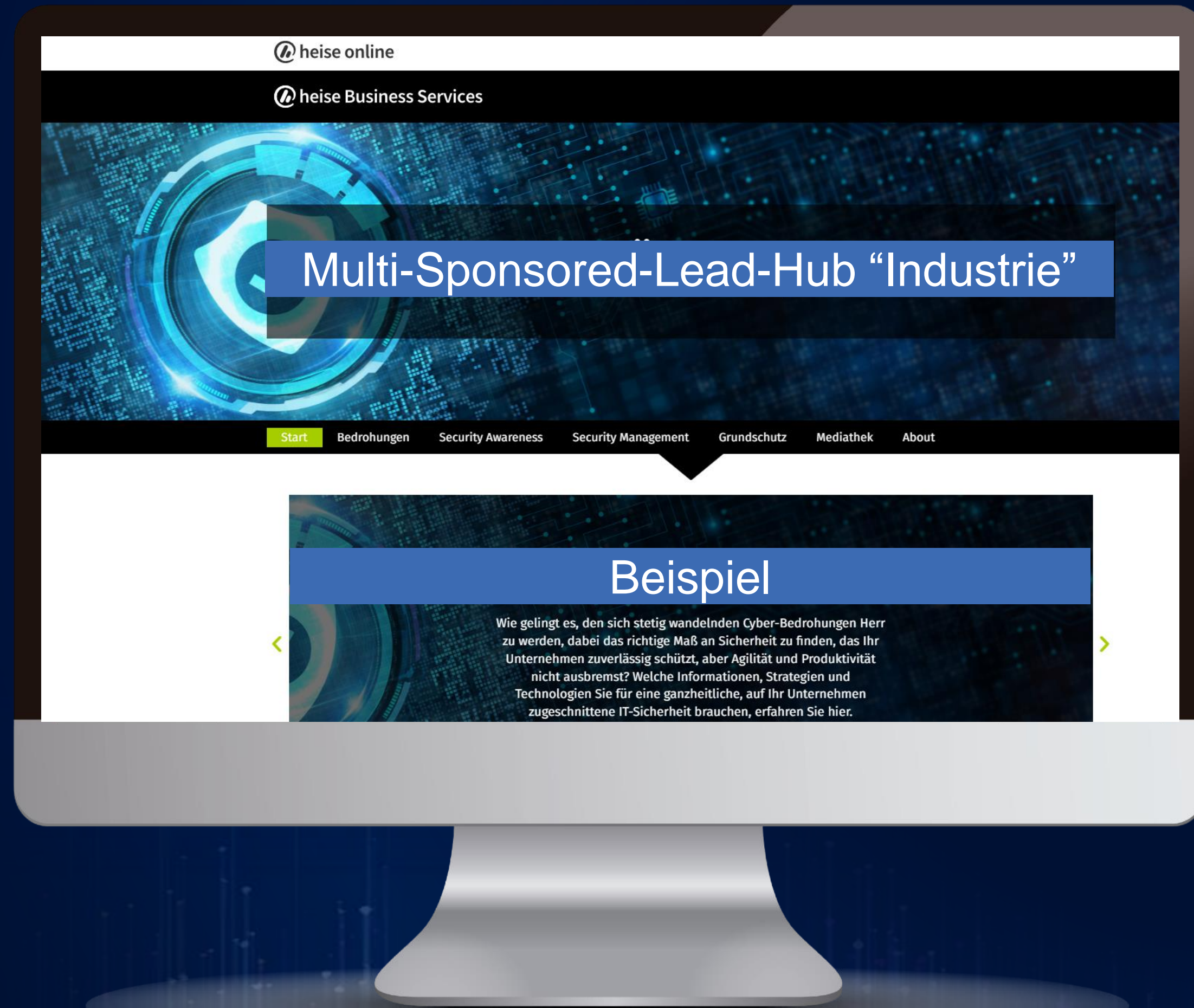


# Multi-Sponsored-Lead Hub „Industrie“

Zielsetzung: Branding & qualifizierte, garantierte Leads  
in der Zielgruppe Industrie

# Multi-Sponsored-Lead-Hub “Industrie”

## KONZEPT



### ➤ DIE INTENTION:

Wichtigkeit von IT in allen Bereichen der Industrie sichtbar zu machen und die Entwicklung voranzutreiben

### ➤ DIE IDEE:

eine zentrale Plattform mit 360°-Informationen rund um das Thema IT in der Industrie zu schaffen.

### ➤ LAUFZEIT:

mind. 6 Monate; Start: 01. April 2024

### ➤ ZIELGRUPPE:

18.400 IT-Kontakte in 7.300 Industrie-Firmen

### ➤ 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 Recherchephase, über die Erwägungsphase bis hin zur Priorisierungs- & Entscheidungsphase (B2B buying cycle)

# Multi-Sponsored-Lead-Hub „Industrie“

Im Gegensatz zur klassischen Lead-Generierung (als Pull-Marketing Strategie) wird beim Multi-Sponsored Themen-Hub „Industrie“ gezielt die **IT Zielgruppe in der Industrie** 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).

## 1 INDIVIDUALISIERT

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

## 2 STRATEGIE

Fokussierte Push Marketing an das Zielkundensegment **IT Industrie**- 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

# Multi-Sponsored-Lead-Hub “Industrie”

## LEISTUNGEN

### DAS MACHEN WIR FÜR EUCH:

- Wir schaffen neutralen, glaubwürdigen redaktionellen Content, um die Wichtigkeit von IT in der Industrie in allen Bereichen sichtbar zu machen und die Entwicklung voranzutreiben.
- Wir übernehmen die komplette Content-Erstellung sowie die Outbound-Marketingmaßnahmen.
- Wir integrieren Eure Marke in den redaktionellen Multi Sponsored Lead-Hub „Industrie“.
- Wir bringen Euch im redaktionellen themenaffinen Umfeld in Kontakt mit 18.400 IT-Experten und -Entscheidern.
- Wir liefern Euch garantierte Standard Leads für Euren Sales-Funnel.
- Wir liefern Euch ein monatliches KPI-Reporting (Touchpoints, Scoring, Reichweite, Engagement).

### UNSER ANGEBOT FÜR EUCH:

- 6 Monate Laufzeit mit 300 Leads: 24.700 €

Die Leads werden nicht exklusiv an einzelne Sponsoren gegeben. Die Lead-Lieferung erfolgt im 2-wöchentlichen Rhythmus. Der Standard Lead beinhaltet Vor- und Nachname, E-Mail-Adresse (privat/firmenintern), Job-Titel (Schüler, Azubis, Studenten, Arbeitslose & Rentner werden kostenfrei ausgefiltert), Name des Unternehmens, Unternehmensgröße, Unternehmensbereich, Branche, PLZ & Land (DACH), Telefonnummer

### DAS BRAUCHEN WIR VON EUCH:

- Euer Firmenlogo in hoher Auflösung als JPG, TIFF oder PNG
- Eine kurze Unternehmensbeschreibung

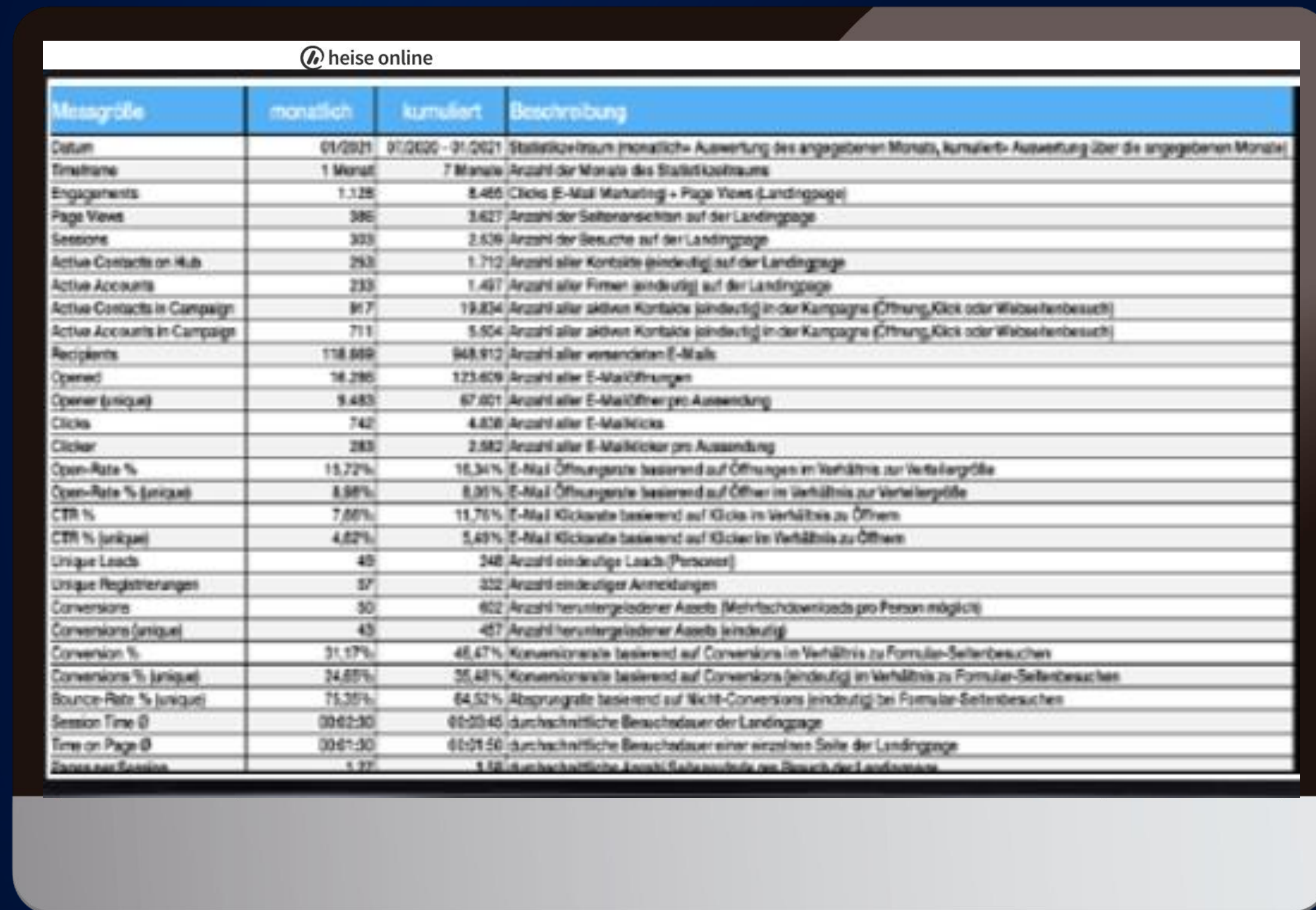
# Multi-Sponsored-Lead-Hub "Industrie"

## 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
- Conversion-Rate
- durchschnittliche Besuchsdauer auf Landingpage
- durchschnittliche Anzahl Touchpoints pro Besuch

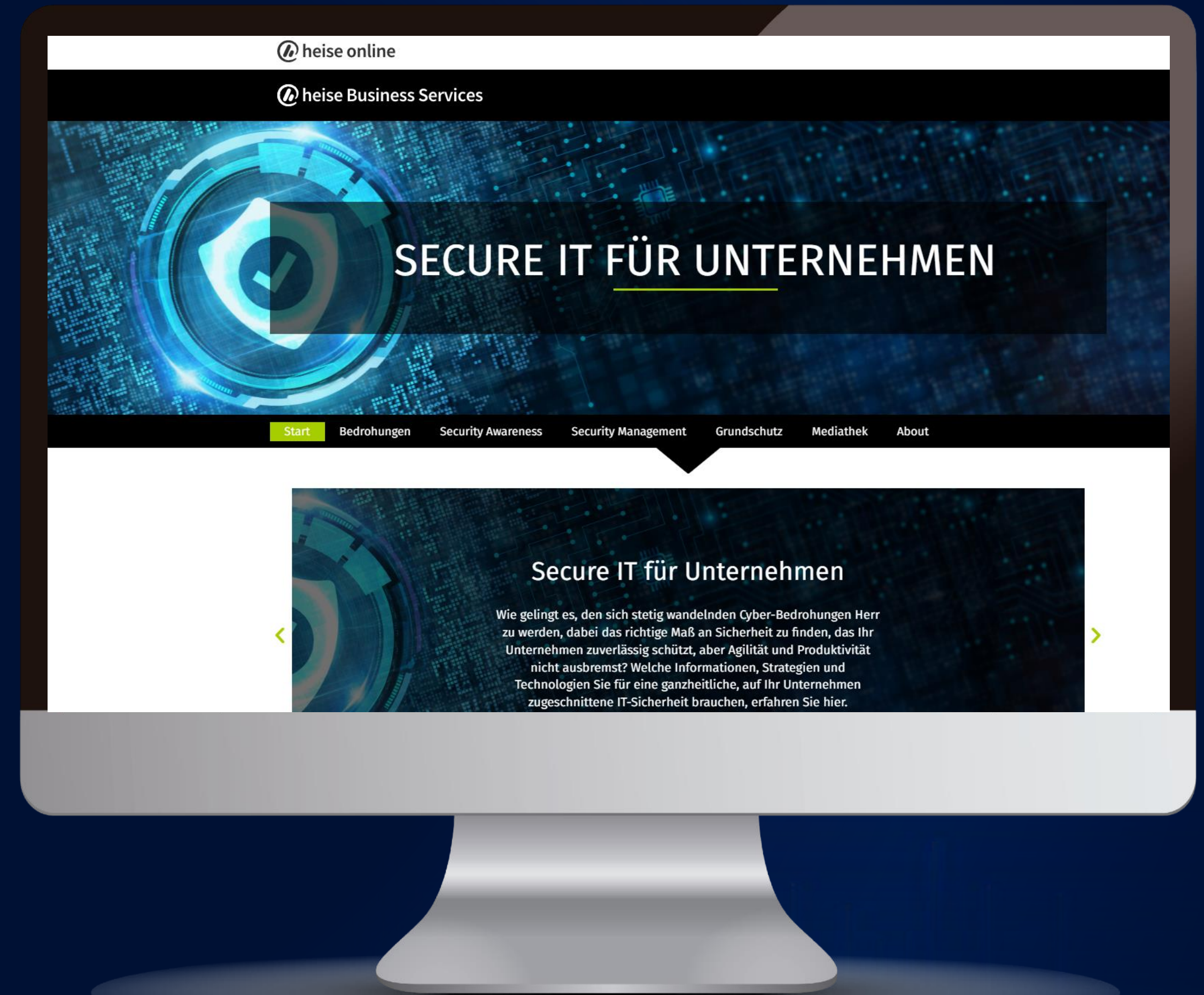


Messgröße	monatlich	kumuliert	Beschreibung
Datum	01/2021	01/2020 - 31/2021	Statistikzeitraum (monatlich= Auswertung des angegebenen Monats, kumuliert= Auswertung über die angegebenen Monate)
Dauer	1 Monat	7 Monate	Anzahl der Monate des Statistikzeitraums
Engagements	1.125	8.465	Clicks (E-Mail Marketing) + Page Views (Landingpage)
Page Views	385	3.627	Anzahl der Seitenansichten auf der Landingpage
Sessions	303	2.636	Anzahl der Besuche auf der Landingpage
Active Contacts on Hub	263	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	5.504	Anzahl aller aktiven Kontakte (eindeutig) in der Kampagne (Öffnung, Klick oder Webseitenbesuch)
Recipients	118.889	948.912	Anzahl aller versendeten E-Mails
Opened	18.280	123.629	Anzahl aller E-Mailöffnungen
Openers (unique)	9.483	67.601	Anzahl aller E-Mailöffner pro Aussendung
Clicks	742	4.838	Anzahl aller E-Mailklicks
Clicker	283	2.582	Anzahl aller E-Mailklicker pro Aussendung
Open-Rate %	15,72%	16,31%	E-Mail Öffnungsrate basierend auf Öffnungen in Verhältnis zur Verteilergröße
Open-Rate % (unique)	8,98%	8,01%	E-Mail Öffnungsrate basierend auf Öffner in Verhältnis zur Verteilergröße
CTR %	7,66%	11,76%	E-Mail Klickrate basierend auf Klicks in Verhältnis zu Öffnern
CTR % (unique)	4,62%	5,49%	E-Mail Klickrate basierend auf Klicker in Verhältnis zu Öffnern
Unique Leads	45	348	Anzahl eindeutige Leads (Personen)
Unique Registrierungen	37	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%	Konversionsrate basierend auf Conversions in Verhältnis zu Formular-Seitenbesuchen
Conversion % (unique)	24,67%	35,48%	Konversionsrate basierend auf Conversions (eindeutig) in Verhältnis zu Formular-Seitenbesuchen
Bounce-Rate % (unique)	75,31%	64,52%	Abprungrate basierend auf Nicht-Conversions (eindeutig) bei Formular-Seitenbesuchen
Session Time @	00:02:30	01:20:45	durchschnittliche Besuchsdauer der Landingpage
Time on Page @	00:01:30	01:01:56	durchschnittliche Besuchsdauer einer einzelnen Seite der Landingpage
Conversion-Rate	4,27%	4,38%	durchschnittliche Anzahl Touchpoints pro Besuch

# Multi-Sponsored-Lead-Hub “Industrie”

## THEMENAUSSWAHL

- **KI in der Industrie:** 14 Prozent der Unternehmen weltweit sind auf den Einsatz von Künstlicher Intelligenz vorbereitet. In Deutschland sind es nur 7 Prozent, sagt der „AI Readiness Index“ von Cisco. Aktuelle Chatbots sind nur der Anfang. Hyperscaler in den USA wissen längst, worauf es künftig ankommt.
- **Maschinelles Lernen:** Der Unterschied von generativer KI zu klassischer IT ist relativ einfach. In der IT haben i.d.R. Menschen mit Algorithmen Maschinen programmiert. Fehler sind meist korrigierbar. Wenn Maschinen voneinander lernen, können sie Muster erkennen und wie Menschen eigene Schlüsse ziehen, autonom entscheiden und selbsttätig handeln.
- **KI-Security:** Wenn Maschinen schneller lernen und besser verstehen sollen, wie die Natur funktioniert, brauchen sie Zugriff auf die sensibelsten Daten der Welt. Das bietet extremes Missbrauchs- und Missverständnispotenzial. Wer seine KI nicht im Griff hat, sollte besser die Finger davon lassen. Sonst passiert, was in der IT-Welt immer öfter ausfirt: Totaler Kontrollverlust.
- **Robotikforschung:** Die Prognosen sind eindeutig. Über 100 Millionen Menschen in Unternehmen werden bis 2026 einen „Synthetic Virtual Colleague“ engagieren, um sich bei ihrer täglichen Arbeit unterstützen zu lassen, schreibt das Marktforschungsunternehmen Gartner in seiner jüngsten „Strategic Planning Assumption“.
- **Green Energy:** Das Training einer künstlichen Intelligenz produziert fünfmal so viel CO2 wie ein Auto. Zwar hängt der Ausstoß vom Einzelfall ab, schrieb die Fachzeitschrift „Spektrum der Wissenschaft“ bereits im Sommer 2019. Doch dürfte sich diese Entwicklung inzwischen eher beschleunigt haben. Höchste Zeit, der sauberen Energiezufuhr von KI gründlich auf die Finger zu schauen.
- **Sustainability:** Für die einen lästige Compliance-Vorgaben, für die anderen absolute Grundvoraussetzung für das Überleben der Menschheit – das ist das Thema Nachhaltigkeit. Verantwortungsbewusste Unternehmen müssen darauf achten, dass ihre Produkte besser und länger funktionieren, als ihre schnelle Herstellbarkeit und wirtschaftlicher Wachstumszwang erlauben. Eine Bestandsaufnahme, was sinnvoll und was fraglich ist.



Beispiel: aktueller Lead Hub Security

<https://it-kenner.heise.de/secure-it-fuer-unternehmen/>

# Multi-Sponsored-Lead-Hub "Industrie"

## KONDITIONEN



MULTI-SPONSORED  
LEAD HUB INDUSTRIE  
INKL. 300 LEADS\*

LAUFZEIT: 6 MONATE

Start am 01.04.2024

ZIELGRUPPE

Industrie: 18.400 Kontakte in 7.300 Industrie-Firmen

LEADGARANTIE

Ja, 300 Leads

\* Leads werden NICHT exklusiv an einzelne Sponsoren gegeben

CONTENT-ERSTELLUNG

Ausschließlich von heise Business Services produzierter Content  
(ca. 16 Artikel über die gesamte Laufzeit)

PROJEKTSTEUERUNG

Inkl. Layout und Programmierung: Heise Business Services (hbs)

BEWERBUNG HEISE ONLINE

Ja, cobranded Promotion im heise online Netzwerk

STAND-ALONE-MAILINGS

Ja, in die IT-Zielgruppe

REPORTING

Live-Dashboard inkl. B2B Lead-Report

PREIS TOTAL

24.700 €

(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 ausgefiltert) Name des Unternehmens, Unternehmensgröße, Unternehmensbereich Branche PLZ & Land (DACH) Telefonnummer