

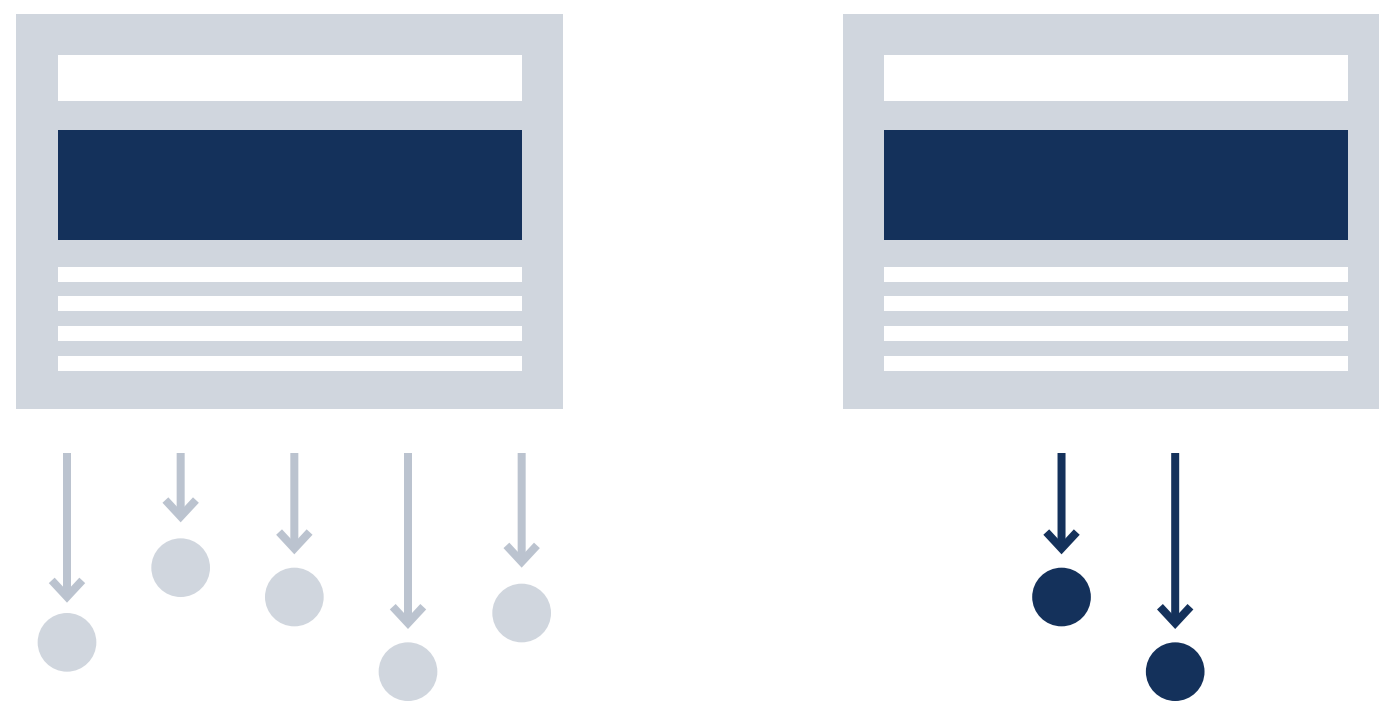
 heise online

# 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 Mai 2024

- 140 Mio. Page Impressions pro Monat
- 40,4 Mio. Visits pro Monat
- 11,9 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 ANZEIGE: NACHHALTIG IN DIE ZUKUNFT HYBRID WORK

LINUX & OPEN SOURCE PODCASTS

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!

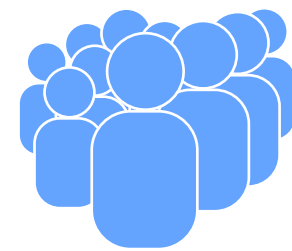
heise online erstellt für dich eine Liste der Firmen, die zu deinen Kriterien passen, z. B. Branche, Umsatz, Anzahl IT-User, IT-Budget.

## Benötigte Zielgruppen-Kriterien



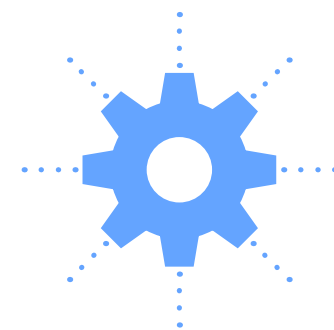
### Region

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:

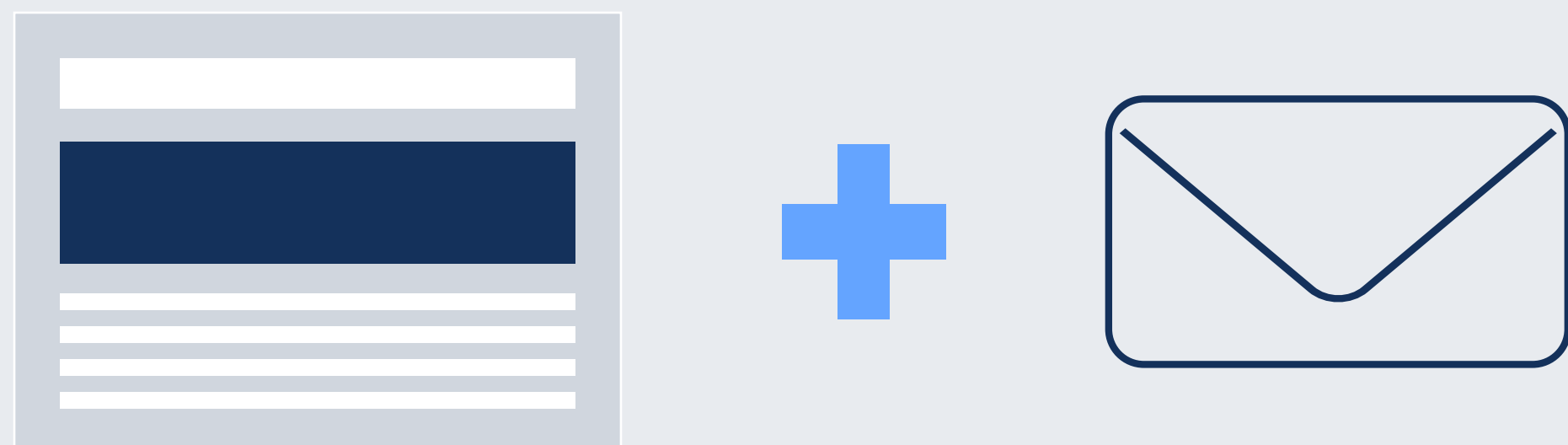
- Anzahl PC-Arbeitsplätze
- IT-Budget
- Umsatz
- Themenaffinität

**White- und Blacklisting einzelner Unternehmen** ist ebenfalls möglich.

## \*360°-Multi-Channel-Kampagne:

### E-Mailing zur Komplettierung:

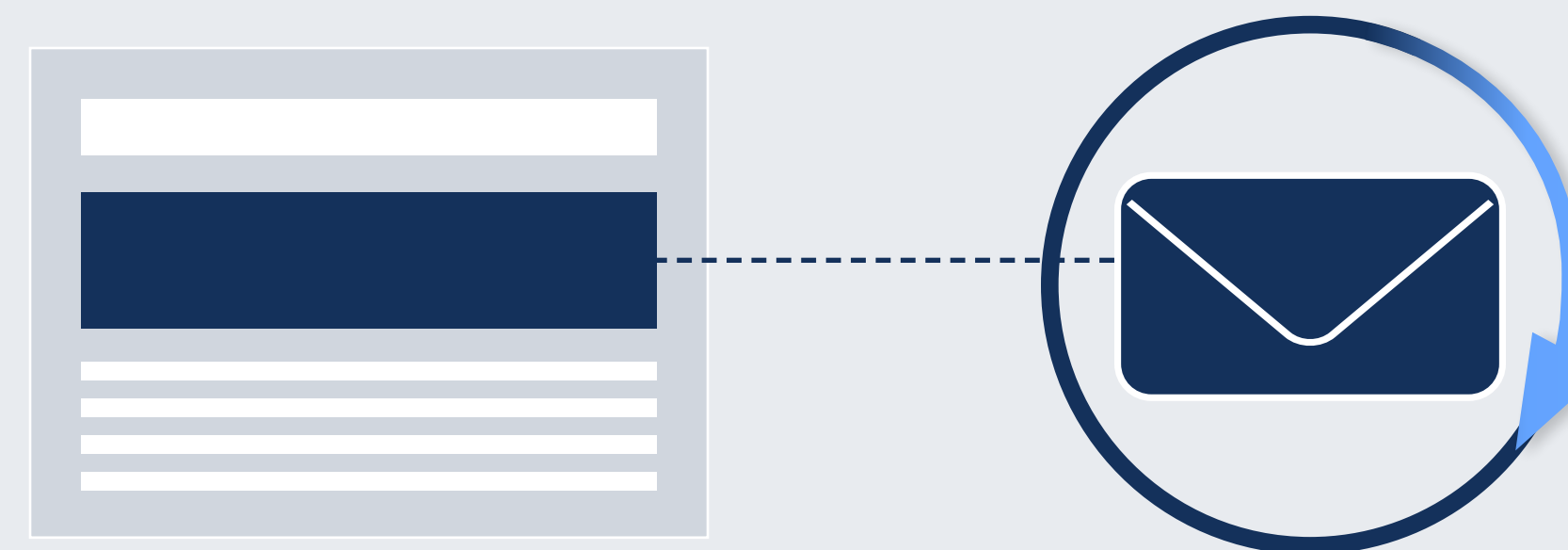
Erreiche Firmen, die deine Anzeigen nicht gesehen haben, einfach via E-Mail. So erhältst du ein umfassendes Bild, wer besonders großes Interesse an deinem Angebot hat und auf wen du dein weiteres Marketing fokussieren solltest.



**Add-on: 500 € 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: 500 € TKP**

# Preise

## Preisgruppe 1



**Leaderboard**  
728x90 px



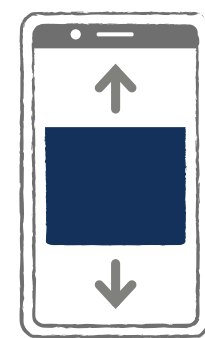
**Medium Rectangle**  
300x250 px



**Skyscraper**  
max. 160x600 px



**Mobile Rectangle**  
300x250 px



**Mobile Interscroller**  
300x600 px

**TKP: 199 €**

## 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

**TKP: 239 €**

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](mailto:bastian.laudien@heise.de)

## Deutschland

PLZ 0 + 9

**Hanna Isl**  
Account Managerin /  
Senior Podcast Managerin  
Tel.: +49 (0) 511 5352 536  
[hanna.isl@heise.de](mailto:hanna.isl@heise.de)

PLZ 1 + 6

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

PLZ 2, 3, 4

**Carsten Olschewski**  
Senior Accountmanager  
Tel.: +49 (0) 511 5352 582  
[carsten.olschewski@heise.de](mailto:carsten.olschewski@heise.de)

PLZ 5

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

PLZ 7 + 86000 - 89999

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

PLZ 80000 - 85999

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

## Key Account

Nord

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

Süd

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

## Ausland

Asia + sonst. Ausland

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

USA

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

A, CH

**Hanna Isl**  
Account Managerin /  
Senior Podcast Managerin  
Tel.: +49 (0) 511 5352 536  
[hanns.isl@heise.de](mailto:hanns.isl@heise.de)

F + Benelux

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

UK

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

## AdManagement

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

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

**Mandy Seebode**  
AdManagerin  
Tel.: +49 (0) 511 5352 798  
[mandy.seebode@heise.de](mailto:mandy.seebode@heise.de)

**Yiting Cheng**  
AdManagerin  
Tel.: +49 (0) 511 5352 561  
[yiting.cheng@heise.de](mailto:yiting.cheng@heise.de)