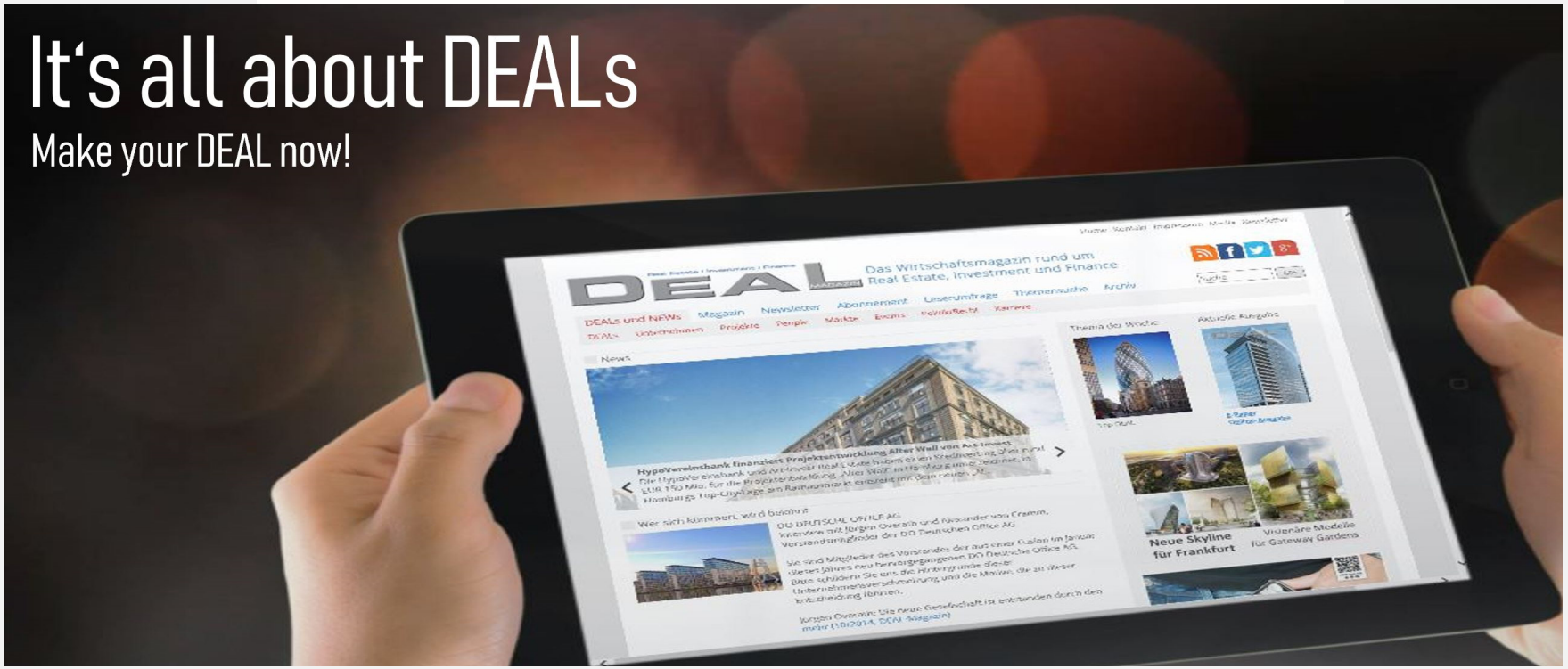
Real Estate I Investment I Finance

DEAL MAGAZIN



1 Advertorials (E-Paper/Print)
2 Stand-alone-NEWSletter (Online)
3 Newsletter Bannerpreise (Online)
4 Homepage Bannerpreise (Online)
5 Online-Performance
6 Kontakt/Verlag

2026

Werbeformate

1 Advertorials (Print/E-Paper)

Advertorials (PR-on-demand) eignen sich im Besonderen für alle Arten von Projektvorstellungen, Unternehmensdarstellungen, Interviews, Studien, etc. Redaktionell aufbereitet und mit aussagekräftigen Bildern bereichert sind Advertorials als marketing- und vertriebsorientiertes Instrument hervorragend geeignet. Selbstverständlich werden die Kontaktdaten und Links im Artikel publiziert, sofern dies gewünscht wird.

2026

Preise:

2/1 Seiten: 4.200,- Euro (**E-Paper** 3.000,-)
4/1 Seiten: 6.400,- Euro (**E-Paper** 4.200,-)
jede weitere Seite: 1.200,- Euro (**E-Paper** 800,-)

2 Stand-alone-Newsletter (online)

Im Gegensatz zum werktäglichen Newsletter DEALs und NEWs widmet sich der **SonderNEWSletter** oder auch **Stand-alone-NEWSletter** ausschließlich einem Thema (Company, Projekt, Interview, Jubiläum, Veranstaltung, etc.). Dieser Letter wird an die Kundenwünsche angepasst und an rund 11.000 Subscribers in der Regel vormittags in unserem Corporate Design versendet. Der Stand-alone-NEWSletter ist zielgruppengerechtes und aktives Marketinginstrument ohne große Streuverluste.

Preis: 1.880,- Euro, incl. Layout. 4.000 bis max. 6.000 Zeichen sind bei zwei Fotos optimal. Verlinkungen direkt auf Kunden- bzw. Projektseiten. Vertrautes Design und Absender = **Glaubwürdigkeit und Empfehlungscharakter**!

2026

2a ElevatorStory (online)

Real Estate I Investment I Finance

DEAL MAGAZIN

Advertorial

ElevatorStory!

Interview mit der XYFirma AG

Bernd Eger, Geschäftsführer und Chefredakteur DEAL-Magazin.
Foto Copyright: DEAL-Magazin

ElevatorStory: In 60 Sekunden begeistern!

Die ElevatorStory oder der ElevatorPitch ist eine Präsentation oder ein Statement, die dazu dienen sollten, einen Kunden/Interessenten oder Investor in kurzer Zeit von einer Geschäftsidee zu überzeugen. So wird die ElevatorStory oft bei Interviews, Projekten oder Verkaufsgesprächen eingesetzt, bei denen es wichtig ist, Ideen präzise zu formulieren und somit genau auf den Punkt zu bringen. Der Elevator Pitch war ursprünglich eine Idee amerikanischer Vertriebler mit dem Ziel, Kunden und Interessenten während der Dauer einer Aufzugfahrt von ihrer Idee zu überzeugen. Weil die selten länger als 60 Sekunden dauerte, mussten alle relevanten Informationen in dieses Zeitfenster passen.

Wir trafen Bernd Eger, Geschäftsführer vom DEAL-Magazin, zur ElevatorStory, bei der er sich den nachfolgenden Fragen stellt:

Herr Eger, wie kam es zur Entstehung des DEAL-Magazins?

Bernd Eger: Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua.

Was dachten Sie sich dabei, das Konzept in dieser Weise umzusetzen?

Die **ElevatorStory** oder der **ElevatorPitch** ist eine Präsentation oder ein Statement, die dazu dienen sollten, einen Kunden/Interessenten oder Investor in kurzer Zeit von einer **Geschäftsidee/einem Projekt zu überzeugen**.

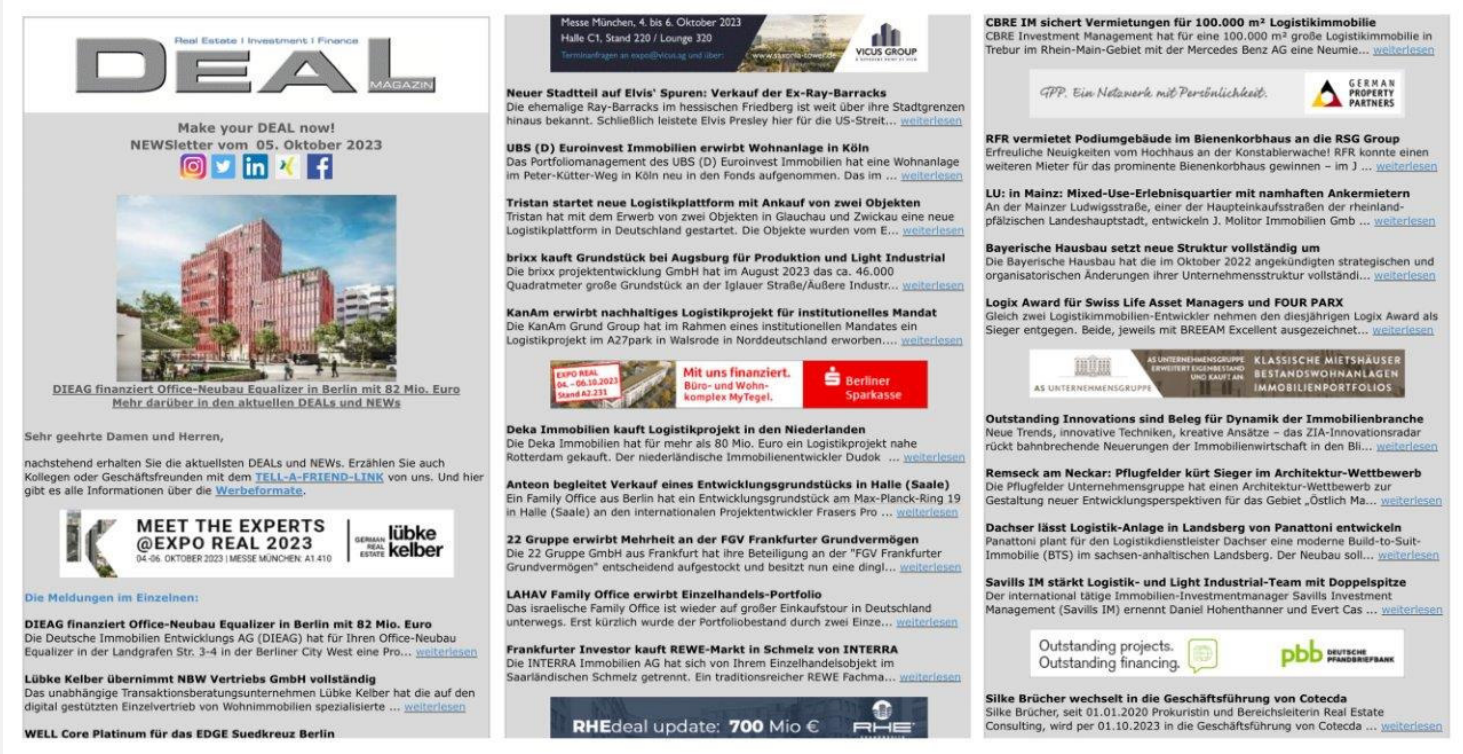
Die ElevatorStory wird eingesetzt, um Sachverhalte präzise zu formulieren und genau auf den Punkt zu bringen. Der Elevator Pitch. als Idee amerikanischer Vertriebler, soll während der Dauer einer Aufzugfahrt überzeugen. Weil die selten länger als **60 Sekunden** dauerte, mussten alle relevanten Informationen in dieses Zeitfenster passen.

Die ElevtorStory wird an rund 11.000 Subscribers in der Regel vormittags in unserem Corporate Design versendet und ist als **KontaktBooster** mit sämtlichen Verlinkungen (LinkedIn, Instagram, XING, X, etc.) gespickt.

Preis: 1.880,- Euro, incl. Layout.
Verlinkungen erfolgen direkt auf Kunden- bzw. Projektseiten.
Vertrautes Design und Absender = **Glaubwürdigkeit und Empfehlungscharakter**!

2026

3 Banner (Newsletter DEALs und NEWs)

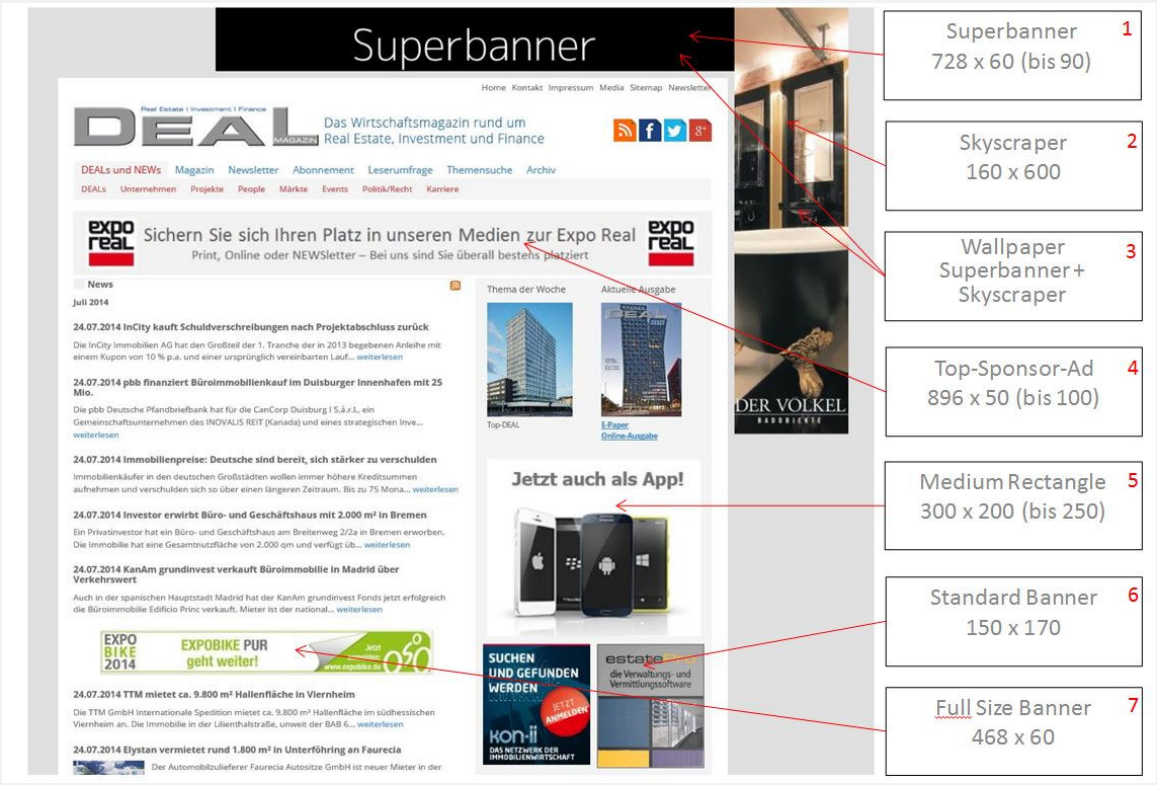


Newsletter-Banner eignen sich sowohl kurz- als auch langfristig optimal für Werbe- und Marketingmaßnahmen und sorgen schnell für **Aktionserfolge** oder steigern die **Reputation**. Bannerwerbung im renommierten werktäglichen NEWSletter **DEALS und NEWs** ist ein zielgruppengerechtes, aktives **Marketinginstrument** ohne große Streuverluste an rund 11.000 Subscribers pro Tag direkt in die Top-Etagen der Immobilien-/Bau- und Investmentwirtschaft.

Preise: Full Size Banner: 468 x 60 Pixel
Preis pro Aussendung: 120,- Euro ,
Mindestbuchung: 10 fortlaufende Aussendungen.
Monatsschaltung (> 20 Sendungen/Monat): 1.980,- Euro.

2026

4 Banner (Homepage)



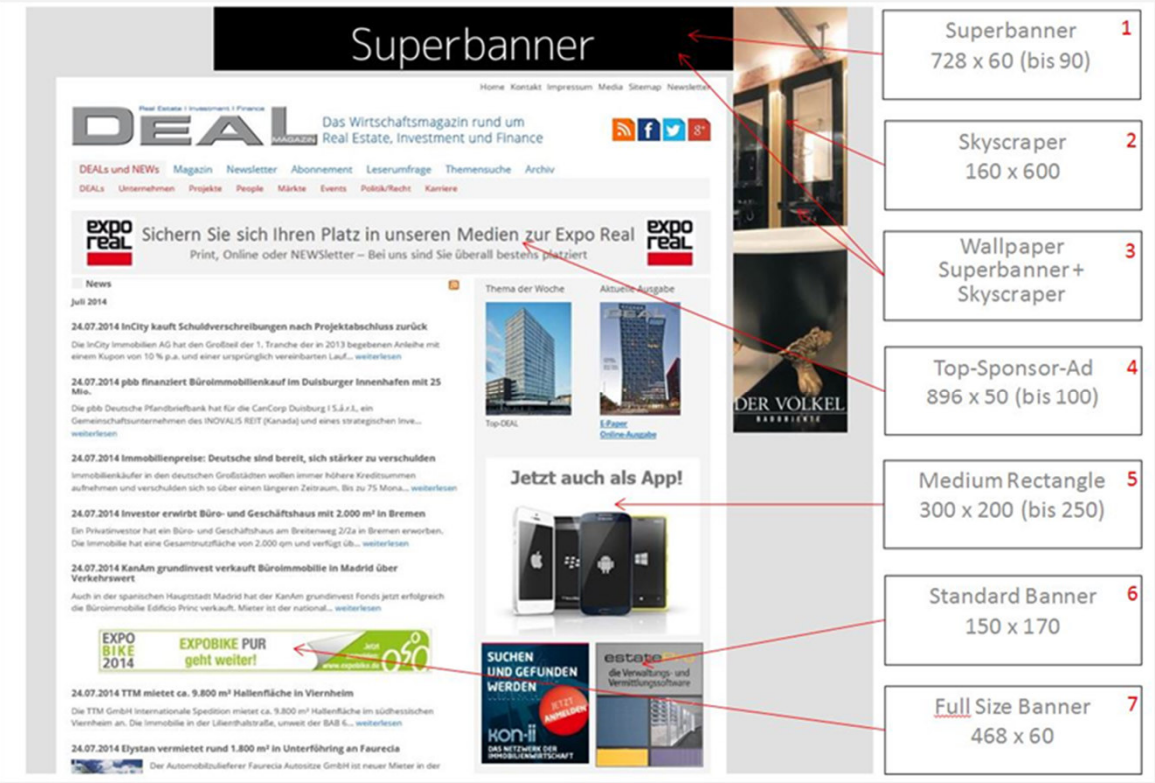
Online-Banner auf www.deal-magazin.com eignen sich sowohl kurz- als auch langfristig optimal für Werbe- und Marketingmaßnahmen und sorgen schnell für Aktionserfolge oder steigern die Reputation.

Kosten:

1 Superbanner: 728 x 60 (90) Preis/Woche: 900,- Euro
2 Skyscraper: 120 (160) x 600 Preis/Woche: 900,- Euro
3 Wallpaper: Kombi aus 1 + 2 Preis/Woche: 1.800,- Euro
4 Top-Sponsor: 896 x 50 (100) Preis/Woche: 1.200,- Euro
5 Medium Rectangle: 300 x 200 (250) Preis/Woche: 600,- Euro

2026

4 Banner (Homepage)



Online-Banner auf www.deal-magazin.com eignen sich sowohl kurz- als auch langfristig optimal für Werbe- und Marketingmaßnahmen und sorgen schnell für Aktionserfolge oder steigern die Reputation.

Preise: Monatliche Bannerbelegungen

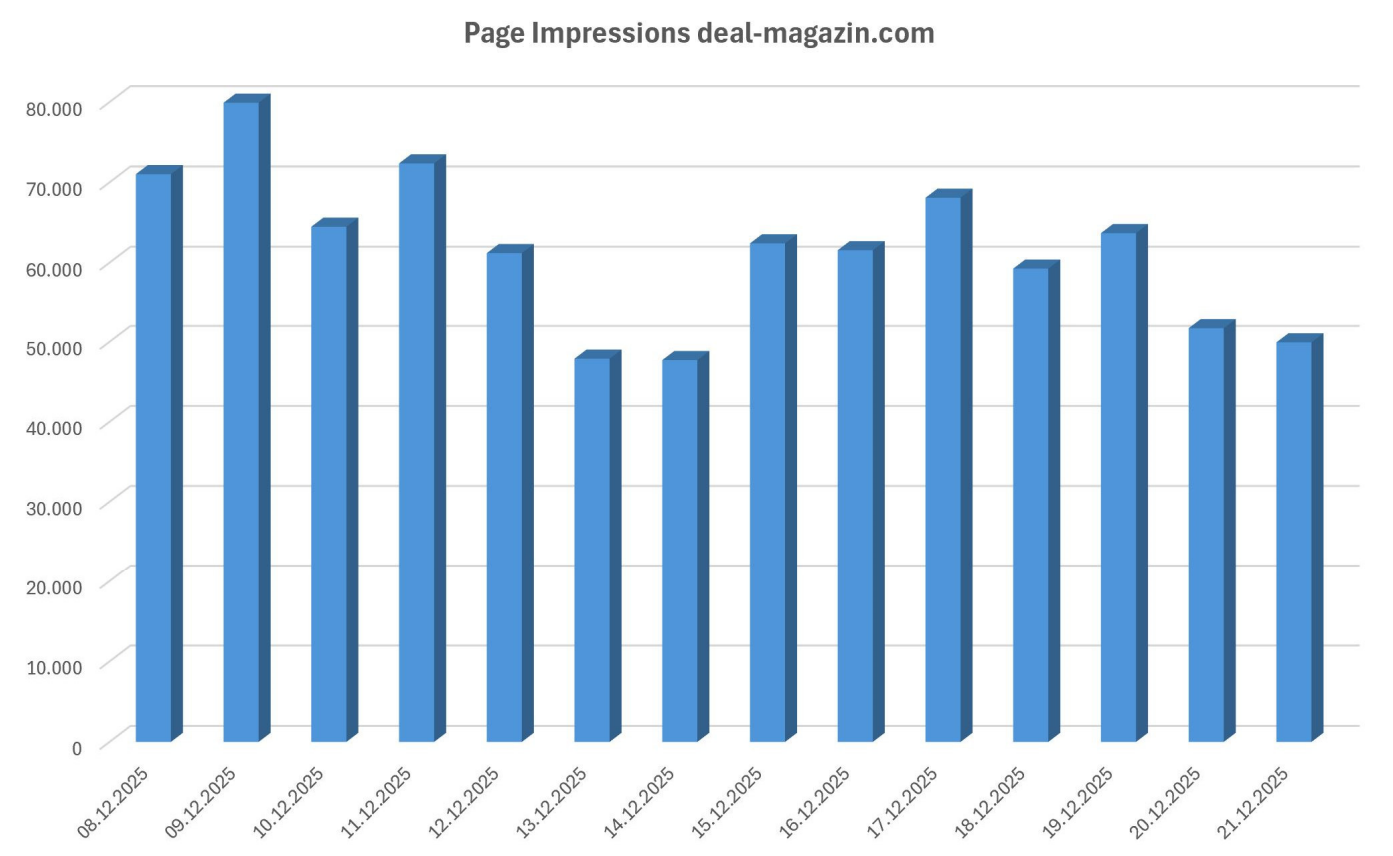
6 Standard : 150 x 170 Preis/Monat: 1.200 Euro

7 Full Size DEALS und NEWs: 468 x 60 Preis/Monat: 1.580 Euro

2026

*Sonderformate auf Anfrage. Dateigrößen: bis max. 60 KB. Dateiformate: jpg, png, gif, HTML, Flash (Achtung: wird nicht auf Apple-Geräten angezeigt).

5 Online Performance



Konstante Stabilität für Ihren Erfolg: Durchschnittlich über **400.000 Page Impressions/Woche** sorgen für eine zielgruppenorientierte Ansprache quasi ohne Streuverluste. Daraus resultieren rund **20. Mio.** aufgerufene Seiten/Jahr. Ein Grossteil der Leserschaft (62 % männlich, 33 % weiblich, 5 % ohne Angabe) bezeichnet sich als Geschäftsführer/CEO/Inhaber oder Teilhaber eines Unternehmens.. (Quelle: IONOS)

Der werktägliche Newsletter erfolgt an rund 11.000 Subscribers.

2026

6 Kontakt/Verlag

Chefredakteur:
Bernd Eger eger@deal-magazin.com Telefon +49 177 66 44 822

Vermarktung:
Leitung: Bernd Eger eger@deal-magazin.com Telefon +49 177 66 44 822
AdvertorialTeam pr@deal-magazin.com ← für On- und Offline-Anfragen

Verlag:
Happy Read Publishing Ltd.
Promenadeplatz 12
80333 München

Company No. 5858919
Companies House Cardiff
Registered Office London

Geschäftsführer: Bernd Eger
Herausgeber: Peter Kerler

Geschäftsbedingungen:
Für die Abwicklung von Aufträgen gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Anzeigen und Fremdbeilagen in der Zeitschrift DEAL-Magazin, Gerichtsstand ist München.

2026