

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



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.

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!

2a ElevatorStory (online)





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. Weit die selten länger als 60 Selkunden 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?

Sernd 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 errmod 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.

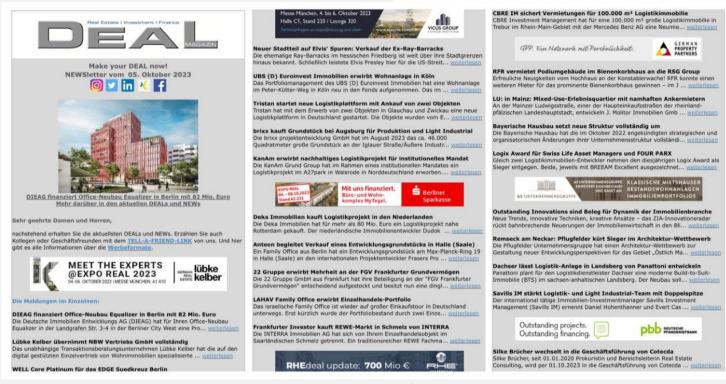
Die ElevatorStory wird eingesetzt, um Sachverhalte präzise zu formulieren und genau auf den Punkt zu bringen. Der Elevator Pitch. als Idee amerikanischer Vertriebler, soll während der Dauer einer Aufzugfahrt überzeugen. Weil die selten länger als 60 Sekunden dauerte, mussten alle relevanten Informationen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

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

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

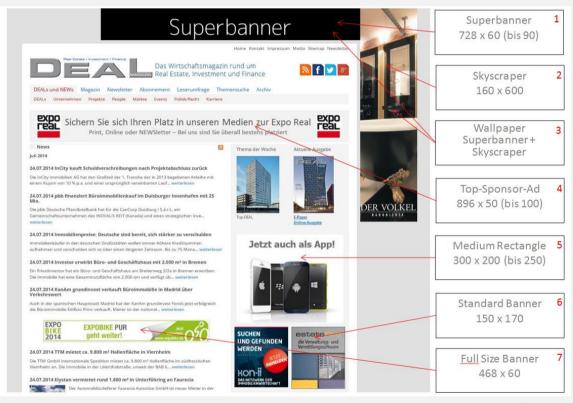
Preis pro Aussendung: 120,- Euro,

Mindestbuchung: 10 fortlaufende Aussendungen.

Monatsschaltung (> 20 Sendungen/Monat): 1.980,- Euro.

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

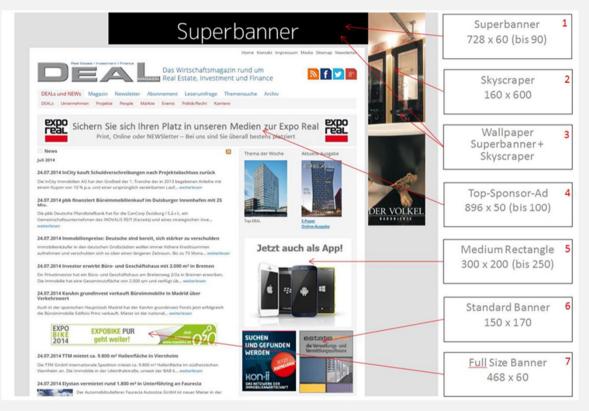
3 Wallpaper: Kombi aus 1 + 2 Preis/Woche: 1.800,- Euro

4 Top-Sponsor: 896 x 50 (100) Preis/Woche: 1.200,- Euro

5 Medium Rectangle: 300 x 200 (250) Preis/Woche: 600,- Euro

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

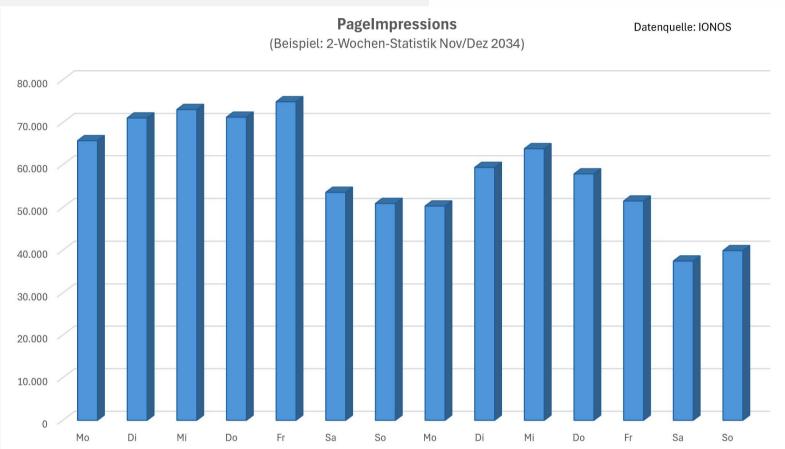
6 Standard: 150 x 170 Preis/Monat: 1.200 Euro

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

*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 fast 400.000 Page Impressions/Woche sorgen für eine zielgruppenorientierte Ansprache quasi ohne Streuverluste. Daraus resultieren rund 20. Mio. aufgerufene Seiten/Jahr. Die 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.

6 Kontakt/Verlag



Chefredakteur:

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

Vermarktung:

Leitung: Bernd Egereger@deal-magazin.comTelefon +49 177 66 44 822AdvertorialTeampr@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.