

Allgemeine Verlagsangaben:

Kurzcharakteristik:	Die Sales & Marketing ist ein unabhängiges Presseorgan für die Veröffentlichung von Direkt-Informationen aus den Bereichen Verkauf, Vertrieb und Marketing. Sales & Marketing nutzt die Medien E-Mail und Internet als Ersatz für adressierte Briefmailings, als Responsemedium oder auch als Informationsquelle. Die Kurzberichte in Sales & Marketing eignen sich für: <ul style="list-style-type: none">- Interessentengewinnung (Leadgewinnung)- Ersatz für Mailings an „kalte Adressen“- Informationsbeschaffung für das Database-Marketing- Zielgruppengenaue Ansprache- Telefonmarketing und Außendienst (Vorstufe)- Produktverkauf- Angebote für Dienstleistungen
Herausgeber:	Huber Verlag für Neue Medien GmbH Lorenzstr. 29 D-76135 Karlsruhe
Redaktion:	Beate Heider, Rainer Kölmel
Erscheinungsweise:	14-tägig
Versandart:	Per E-Mail und online: www.ititpro.com
Bezugspreise:	Das Abonnement von Sales & Marketing ist kostenfrei.
Reichweite:	10.000 qualifizierte Abonnenten zzgl. Besucher der Webseite www.ititpro.com (vgl. Zugriffsstatistik)

Details zur Leserschaft:

Zielgruppe:	Unternehmen aller Branchen und Größen im deutschsprachigen Raum
Leseranalyse:	Die Leser von Sales & Marketing sind Personen aus Geschäftsleitung, Vertrieb, Ein- und Verkauf, Marketing und Werbung sowie weitere interessierte Personen.
Interessenten:	Interessenten können unter www.ititpro.com direkt auf hinterlegte Dokumente zugreifen oder werden per Link zu den ausführlichen Informationen auf die Unternehmensseite weitergeleitet.
Unser Service:	Gerne unterstützen wir Sie bei der Themenfindung und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot, abgestimmt auf Ihre Ziele und Wünsche. Sprechen Sie uns einfach an! Unsere Redaktion übernimmt die vollständige Umsetzung für Sie: von der Themenplanung und Terminabstimmung, über die Texterstellung (optional) und den Zusammenbau des Newsletters bis hin zum zielgerichteten Versand.

Ausgaben 2017:

Sales & Marketing berichtet über die gesamte Bandbreite der Marketing- und Vertriebsbranche. Ob aktuelle Messen, Trends, Produkte und Innovationen, rechtliche Rahmenbedingungen oder neue Ideen und Konzepte. In regelmäßigen Abständen erscheint zudem eine Sonderausgabe.

Monat	KW	ET (Dienstag)	RS (Freitag)
Januar	1	03.01.2017	30.12.2016
Januar	3	17.01.2017	13.01.2017
Januar	5	31.01.2017	27.01.2017
Februar	7	14.02.2017	10.01.2017
Februar	9	28.02.2017	24.01.2017
März	11	14.03.2017	10.03.2017
März	13	28.03.2017	24.03.2017
April	15	11.04.2017	07.04.2017
April	17	25.04.2017	21.04.2017
Mai	19	09.05.2017	05.05.2017
Mai	21	23.05.2017	19.05.2017
Juni	23	06.06.2017	02.06.2017
Juni	25	22.06.2017	16.06.2017
Juli	27	04.07.2017	30.06.2017
Juli	29	18.07.2017	14.07.2017
August	31	01.08.2017	28.07.2017
August	33	15.08.2017	11.08.2017
August	35	29.08.2017	25.08.2017
September	37	12.09.2017	08.09.2017
September	39	26.09.2017	22.09.2017
Oktober	41	10.10.2017	06.10.2017
Oktober	43	24.10.2017	20.10.2017
November	45	07.11.2017	03.11. 2017
November	47	21.11.2017	17.11. 2017
Dezember	49	05.12.2017	01.12. 2017
Dezember	51	19.12.2017	15.12. 2017

KW: Kalenderwoche, ET: Erscheinungstermin, RS: Redaktionsschluss (= spätester Termin für die Anlieferung des fertigen Newsletterbeitrags)

Ihr redaktioneller Beitrag:

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Produkte einer interessierten Leserschaft bestehend aus Vertriebs- und Marketing-Fachkräften und relevanten Entscheidern aus diesem Bereich, in Form eines interessanten, redaktionellen Newsbeitrags. Kosten und freie Termine erhalten Sie auf Anfrage.

Sprechen Sie uns einfach an!

+49 721 15118-0
info@huberverlag.de

Stand 01.01.2017, Änderungen vorbehalten.