




[www.salesbusiness.de](http://www.salesbusiness.de)

# Online-Nutzer-Analyse 2011

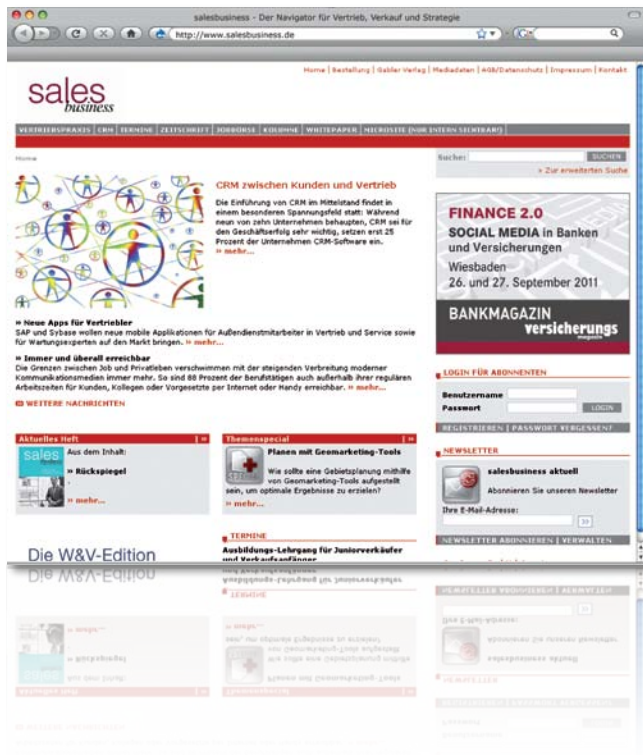
Durchführung Result  
Research & Consulting

sales  
*business*

## Management Summary | Kernergebnisse der Untersuchung

- **salesbusiness.de erreicht die Entscheider-Zielgruppe:** Die Nutzer von salesbusiness.de sind im Vertrieb tätig und nehmen leitende Positionen ein.
- **salesbusiness.de bietet ein attraktives Werbeumfeld:** die Nutzer attestieren dem Portal eine sehr hohe Qualität und besuchen dieses zielgerichtet.
- **Die nachgewiesene Aktivierungsleistung von Werbung auf salesbusiness.de** bietet ein wesentliches Qualitätskriterium für die Werbeplanung.
- Die Nutzer von salesbusiness.de haben ein ausgeprägtes Interesse an **Produktinformationen und Best Practice-Themen.**

# salesbusiness.de – Online-Portal für Entscheider und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf



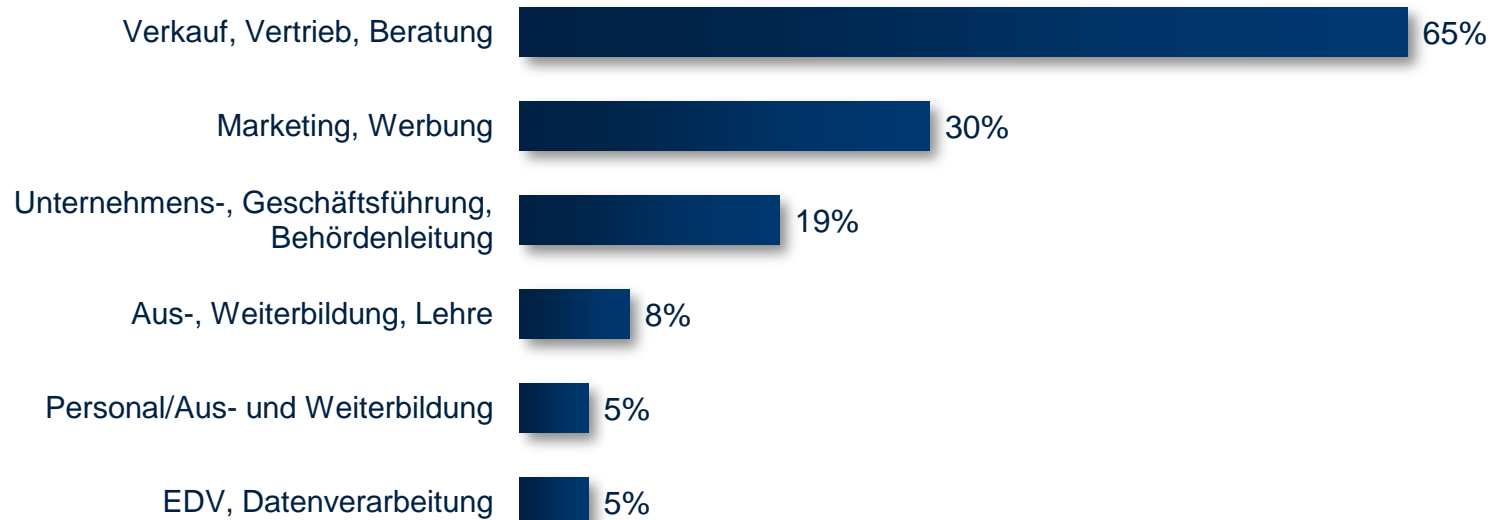
- salesbusiness.de bietet News, Beiträge & Informationen zu den Themen **Vertrieb, CRM und Führung + Training**, ergänzt durch das Fachartikel-Archiv des Printmagazins.
- Zielgruppe: Geschäftsführer, Vorstände, Sales Manager, Vertriebs- und Verkaufsleiter – **Funktionen mit Umsatz- und Investitionsverantwortung**
- **Trafficdaten**  
 Visits: 6.100 pro Monat (Ø Quartal 2/2011)  
 PI: 20.500 pro Monat (Ø Quartal 2/2011)

## Vorbemerkung zur Untersuchung

- **Zielsetzung:**
  - Ermittlung von persönlichen und betrieblichen Strukturdaten der Nutzer
  - Ermittlung von Nutzungsdaten
  - Aktivierungsleistung der Nutzer durch Werbung
  - Ermittlung von Daten zur Profil-/Contentbewertung durch die Nutzer
  - Ermittlung von Themeninteressen der Nutzer
- **Untersuchungsmethode:** Onsite-Befragung
- **Grundgesamtheit:** Nutzer des Online-Portals salesbusiness.de
- **Stichprobe:** n= 241
- **Erhebungszeitraum:** 10.05. – 15.07.2011
- **Durchführendes Institut:** eResult GmbH

## salesbusiness.de erreicht mehrheitlich Nutzer im Vertrieb und Verkauf.

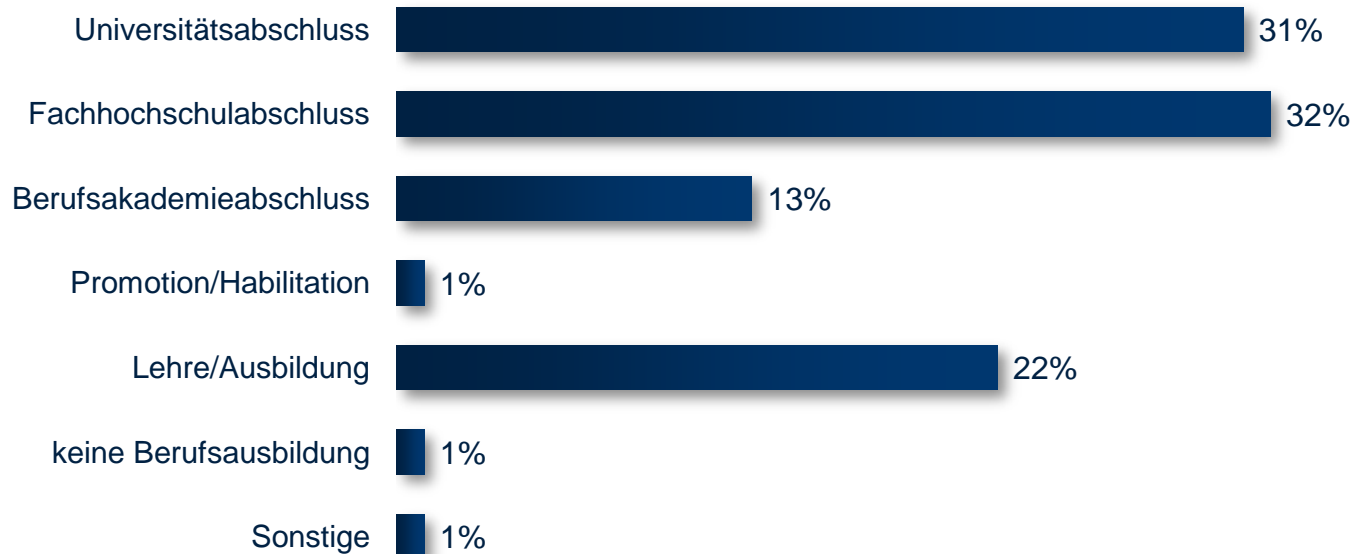
### Arbeitsbereich



Mehrfachnennung möglich

## Die Nutzerschaft von salesbusiness.de zeichnet sich durch einen hohen Bildungsgrad aus.

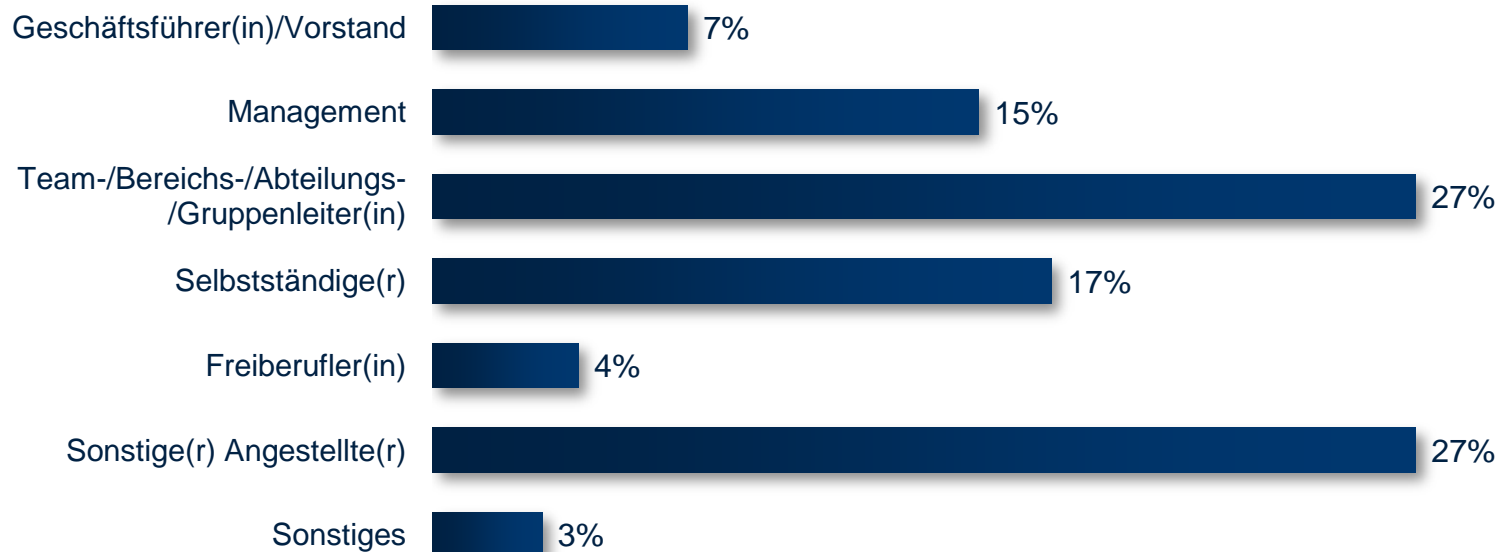
### Berufliche Ausbildung



Rundungsdifferenz -1

## Die Nutzer von salesbusiness.de bekleiden mehrheitlich Führungspositionen.

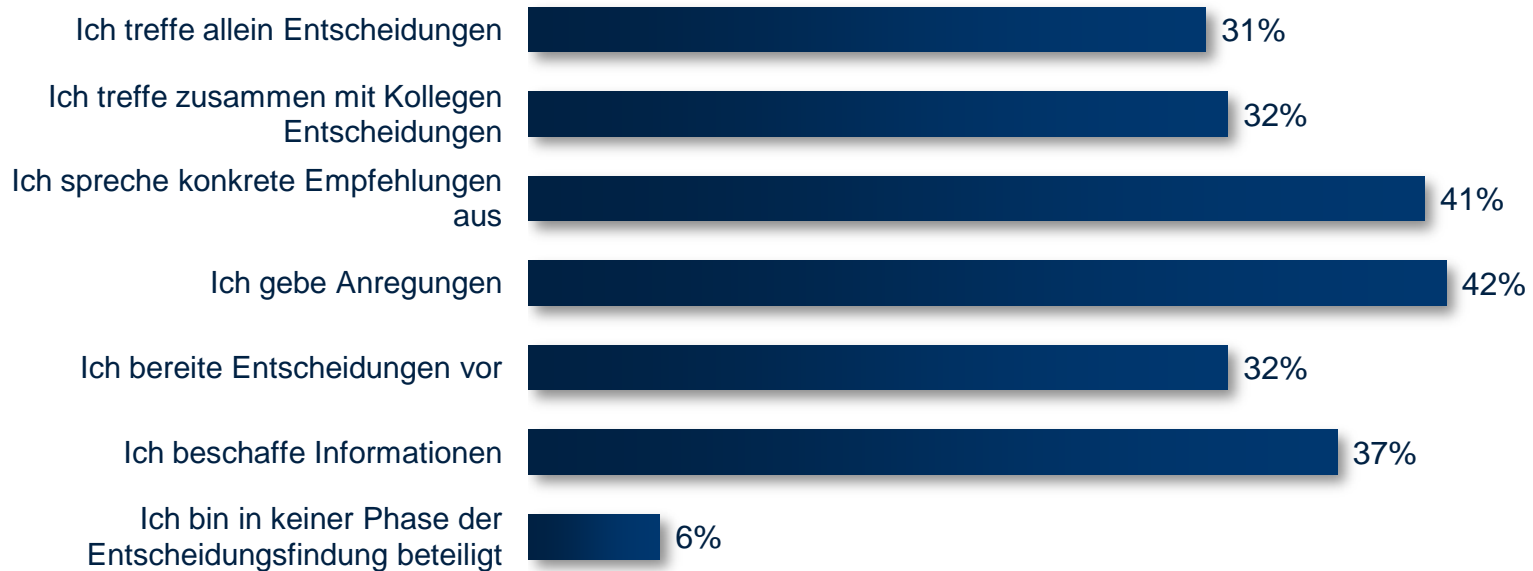
### Position im Unternehmen



**70% in Führungspositionen**

## Die Nutzer von salesbusiness.de sind aktiv in Investitionsentscheidungen ihrer Unternehmen eingebunden.

### Investitionskompetenz



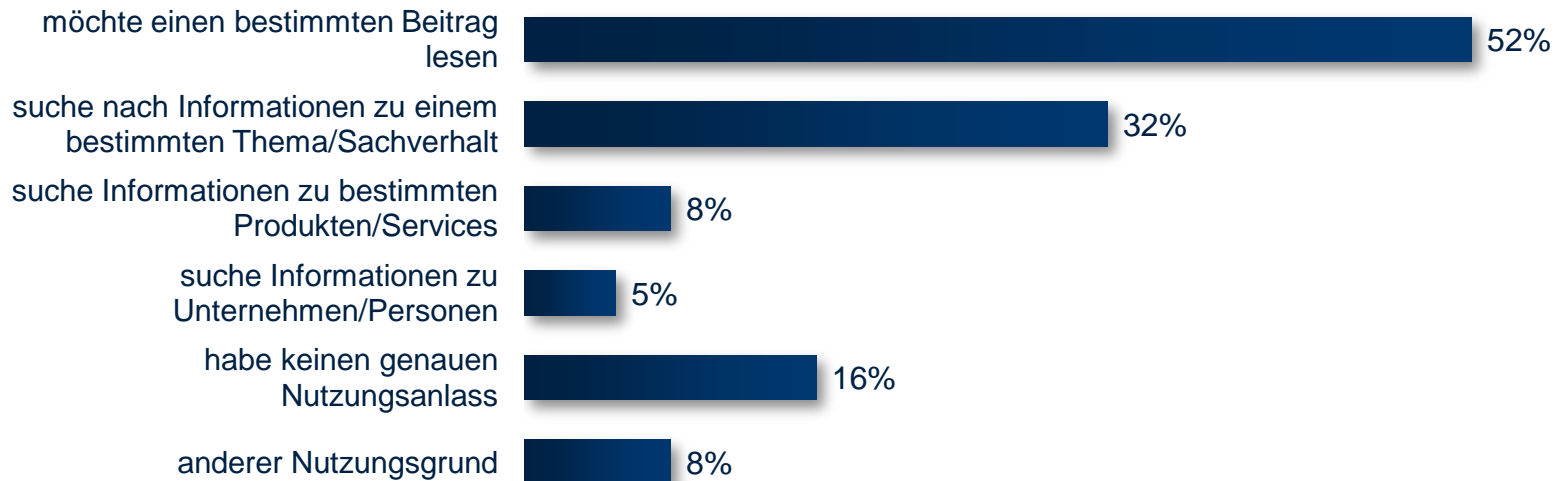
Mehrfachnennung möglich



**94% Entscheider und Berater**

## Die Mehrheit der Nutzer von salesbusiness.de besucht das Portal zielgerichtet.

### Besuchsabsicht



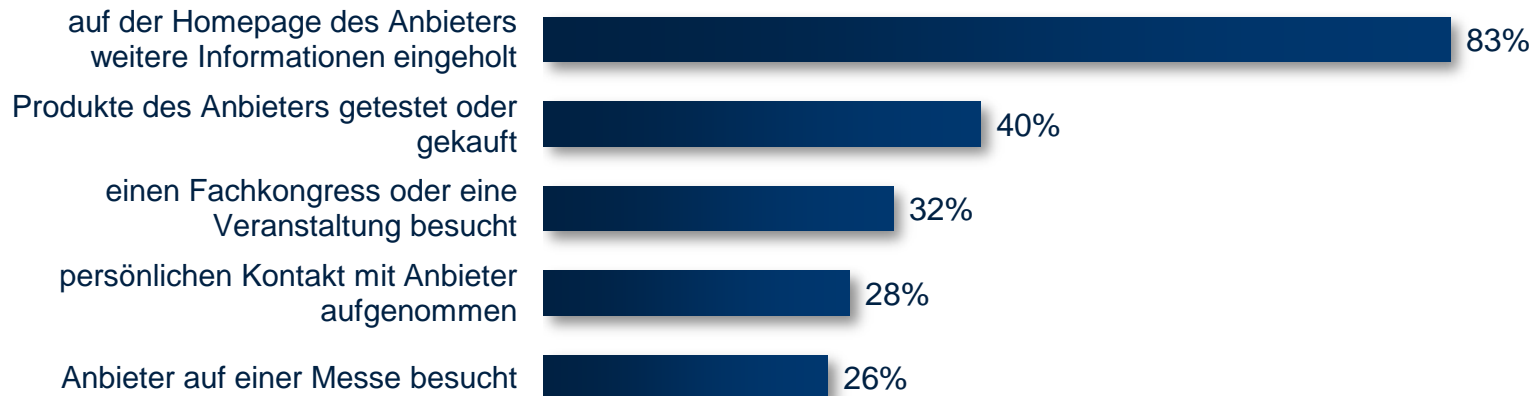
Mehrfachnennung möglich



**84% Besuche mit konkretem Nutzungsanlass**

## Werbung auf salesbusiness.de aktiviert die Nutzer.

### Ausgelöste Handlung durch Produkt-/ Anbieterinfo auf salesbusiness.de



Mehrfachnennung möglich



**85% (Netto-) Aktivierungsleistung\***

\*Als „aktiviert“ gilt ein Teilnehmer, wenn er mindestens eine Aktion (persönlicher Kontakt, weitere Informationen eingeholt, Produkt getestet/gekauft, Messe besucht oder Fachkongress besucht) ausgeführt hat.

## Die hohe redaktionelle Qualität von salesbusiness.de bietet ein hervorragendes Werbeumfeld.

### Portaleigenschaften (sehr gut/gut)

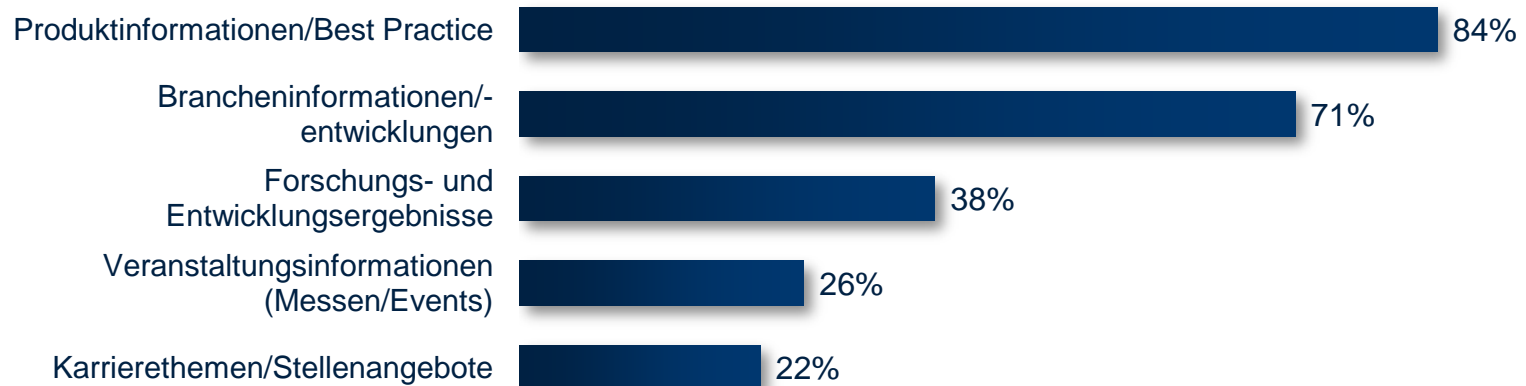


### Inhaltseigenschaften (sehr gut/gut)



## Die Nutzer von salesbusiness.de haben ein ausgeprägtes Interesse an Produktinformationen und Best Practice.

### Interesse an Themenbereichen



Mehrfachnennung möglich

## Nutzeraussagen zu salesbusiness.de (Auszug)

*„Die Beiträge überzeugen durch tiefes Hintergrundwissen und sind meist sehr lebendig und ansprechend formuliert.“*

*„Ich finde das Angebot insgesamt sehr gut. Persönlich finde ich alle Anregungen zum Thema Vertrieb von Dienstleistungen interessant.“*

*„Ich bin mit dem Format sehr zufrieden und werde das auch weiterhin nutzen.“*

*„Praxisbezug und Fallbeispiele sind gut.“*

## Kontakt

Profitieren Sie von unserer Qualität.

Gerne kalkulieren wir für Sie ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Online-Angebot.

Carolin Habermann  
Verkaufsleitung Online

tel +49 (0) 611.7878-211

[carolin.habermann@best-ad-media.de](mailto:carolin.habermann@best-ad-media.de)

Mandy Braun  
Mediaberatung

tel +49 (0) 611.7878-211

[mandy.braun@best-ad-media.de](mailto:mandy.braun@best-ad-media.de)

Best Ad Media | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Abraham-Lincoln-Straße 46  
65189 Wiesbaden

[www.best-ad-media.de](http://www.best-ad-media.de)