

Service der Verlagsredaktion

Der Kanal Marketing im Wissensportal Springer für Professionals bietet aktuelle Themen sowie fundiertes Hintergrundwissen für Marketingmanager. In der Datenbank finden Sie derzeit rund 40.000 Fachbücher und 300 Fachzeitschriften aus den Bereichen Wirtschaft und Technik.

In eigener Sache: Nutzer geben gute Noten für Springer für Professionals

Dem Wissensportal Springer für Professionals werden ein hoher Praxisbezug und sowie authentische und glaubwürdige Inhalte attestiert. Dies ergab eine aktuelle Nutzerbefragung. An der Onsite-Befragung, die zwischen März und Mai diesen Jahres vom Institut eResult durchgeführt wurde, nahmen von März bis Mai insgesamt 1.620 Nutzer des Portals teil, davon 234 aus den Fachgebieten Marketing, Public Relations und Vertrieb.

Die Nutzer dieser drei Bereiche sind zu 42 Prozent in der Marketing-, Werbe- und Kommunikationsbranche tätig. Insgesamt zeichnen sie sich durch einen hohen Bildungsgrad aus und verantworten mehrheitlich leitende Positionen. Die große Mehrheit ist aktiv an den Investitionsentscheidungen in Ihrem Unternehmen beteiligt. Inhaltlich schätzen die Nutzer die Themenvielfalt des Portals, die Aktualität sowie die Verfügbarkeit wissenschaftlich und fachlich fundierter Informationen. 75 Prozent der Nutzer haben großes Interesse an Fallbeispielen (Best Practices) sowie Brancheninformationen und -entwicklungen.

Über 70 Prozent der befragten Marketingentscheider geben an, dass die Inhalte des Portals für ihre geschäftlichen Entscheidungen relevant sind. Der Newsletter in diesem Fachgebiet wurde inzwischen von rund 4.400 Nutzern abonniert – mit steigender Tendenz. Insgesamt erreicht das Portal derzeit durchschnittlich eine Million Page Impressions pro Monat.

Das Wissensportal Springer für Professionals

Alle Beiträge und Literaturtipps im Heft die mit  gekennzeichnet sind, sind für Abonnenten des Portals Springer für Professionals im Volltext unter www.springerprofessional.de frei zugänglich. Abonnenten dieser Zeitschrift können das Portal drei Monate kostenfrei unter Angabe des Aktionscodes C0006818 testen und danach zum Vorzugspreis beziehen.

 www.springerprofessional.de/fachzeitschriften/

Weiterführende Inhalte aus der digitalen Fachbibliothek

SfP Marketing Hypermobil und hypervernetzt

Immer mehr Geräte ermöglichen einen mobilen Zugriff auf das Internet. Der Mobile Boom eröffnet auch dem Marketing neue Chancen.

www.springerprofessional.de/5084664

Ärger durch automatisierte Klicks

Immer mehr Website-Traffic wird durch Bots verursacht. Online-Vermarkter bringt das in Zugzwang.

www.springerprofessional.de/5116572

Kampagnenerfolge richtig deuten

Um die Wirkung von Online-Kampagnen richtig bewerten zu können, sollten mehr als nur die Klickraten betrachtet werden.

www.springerprofessional.de/5099862

Lesetipp aus der Sales Management Review

Vertriebskultur versus Risikokultur: Fehlanreize und Fehlverhalten im Vertrieb können das Verhältnis zu Kunden, Regulierungsbehörden und anderen Stakeholdern beeinträchtigen.

www.springerprofessional.de/5068870