

## Fachautoren auf Vertriebsnachrichten.de

Verbreitung und Glaubwürdigkeit | Autorenprofile auf Vertriebsnachrichten



## Nachrichten, die verkaufen - Eine Kurzcharakteristik

Der im Herbst 2008 lancierte Branchendienst Vertriebsnachrichten positioniert sich als Fachmedium für die Vertriebspraxis der Finanz- und Versicherungs- und Immobilienbranche.

Mit derzeit mehr als 18.000 Direktabonnenten auf einem extrem dynamischen Markt wird der Dienst den hohen redaktionellen Anforderungen der Leser gerecht: Vertriebsnachrichten reagiert auf die schnellen Änderungen im Markt und beleuchtet die wichtigsten, tagesaktuellen Themen ganzheitlich und liefert damit die relevanten Hintergrundinformationen für die Vertriebspraxis.

Die Vertriebsnachrichten erfüllen den Bedarf an strukturierter Information und bieten konkrete Argumentationshilfen und Handlungsempfehlungen für den Wachstumsmotor der Branche: Aktive, erfolgreiche Verkäufer- und Verkäuferinnenpersönlichkeiten!

## Von Verkäufern, für Verkäufer!

Das Redaktionsteam der Vertriebsnachrichten setzt sich zusammen aus erfahrenen Wirtschaftsjournalisten und Marketing- respektive Vertriebsspezialisten, die es sich zum Ziel gesetzt haben, die Vertriebsinteressen von Produktgebern, Vertrieben, Pools und Verkäufern gleichermaßen zu fördern:



**Absatz steigern, Geschäftsbereiche ausbauen, Kosten senken!**  
Die Nachrichtenflut aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft schafft abschlussentscheidende Meinungen und Stimmungen beim Endkunden. Der Anspruch, aus tagesaktuellen Entwicklungen konkrete Argumente für die tägliche Vertriebspraxis zugunsten eines barrierefreien Abverkaufs zu entwickeln, ist für aktive Verkäufer zeitlich nicht in ausreichender Qualität zu leisten.

Die Vertriebsnachrichten entlasten Verkäufer und fördern deren Kernziel: Abschlüsse sicher erreichen. Das gelingt, indem die wichtigsten Informationen zu Know-how komprimiert und die entscheidenden Argumente und Einwandbehandlungen geliefert werden. Zusätzlich liefern die Vertriebsnachrichten konkrete Lösungen, Tools und Handlungsempfehlungen zur betriebswirtschaftlichen Professionalisierung und Optimierung des Workflows im Vertriebsgeschäft, mit dem Ziel Verwaltungs- und Akquisitionskosten zu minimieren und die Konzentration auf die Kernkompetenz - den operativen Verkauf - zu unterstützen.

## Fachbeiträge & Autorenprofile

Neben dem hauseigenen Redaktionsteam unterstützen Starautoren aus der Branche die produktneutrale Ausrichtung des Mediums und leisten mit frischen Impulsen einen wertvollen Beitrag zu einer steigenden inhaltlichen Qualität des Informationsangebots.

Artikelangebote werden grundsätzlich auf die Konsistenz zur redaktionellen Ausrichtung der Vertriebsnachrichten bewertet und auf Redundanzen zu bereits erschienen Beiträgen geprüft: Nur Artikel mit einem klaren, praktischen Mehrwert für die Leserschaft schaffen es in die Veröffentlichung auf Vertriebsnachrichten.de.

## Die Vorteile auf einen Blick | Ihr persönliches Premiumprofil

Über 240.000 Page Impressions, über 18.000 Direktabbonnenten: Premiumautoren werden gesehen! Ihr Profilbild erreicht per random selection Fachjournalisten, Produktgeber und Menschen, die in der Branche beraten und vermitteln - direkt auf Vertriebsnachrichten.de **und** im Vertriebsnachrichten Newsletter „Fast Forward“.



The image shows a screenshot of the Vertriebsnachrichten.de website. At the top, there is a navigation bar with the logo and the text "Vertriebsnachrichten Nachrichten, die verkaufen!" and "FAST FORWARD". Below this, there is a main headline: "Gute Chancen sind selten. Dafür umso wertvoller. Jetzt ausgesuchte Top-Anleihen investieren!". To the right of the main content, there is a callout box with a silhouette of a person and the text: "Ihr verlinktes Profilbild ON TOP im Vertriebsnachrichten Newsletter FAST FORWARD". The main content area features several articles with headlines such as "Autoren auf VN", "Am Anfang, das Wort | Risiken & Nebenwirkungen", "Messe-Fazit | Die 5. Münchner Makler- und Mehrfachagentenmesse übertrifft alle Erwartungen", "Kommunikation 2.0 | Der E-Mail-Krieg", "Es gibt immer einen Anlass! | Wie Verkäufer „besondere Umstände“ zur Umsatzsteigerung nutzen", and "Angeschmiert | Vom Vollpfosten zum Waschbären". On the right side, there are several promotional banners, including one for Allianz and another for "Abschalt-Sexibel".

## An den Mann gebracht | Verkäufe von Fachpublikationen steigern

Ihr Profil - Ihre Produkte! Bewerben Sie Ihre Publikationen direkt auf Ihrem persönlichen Fachautorenprofil: Egal ob Fachbuch, DVD oder einfach einen Video Teaser für Ihre nächste Veranstaltung – Ihr Autorenprofil bietet prominente Werbeflächen im redaktionellen Umfeld der Vertriebsnachrichten.

## Mitgemacht | Teilnehmer für Seminare und Webinare gewinnen

Neue Veranstaltungen geplant? Gewinnen Sie TeilnehmerInnen für Ihr Seminar, Webinar oder Workshop und publizieren Sie aktuelle Termine in Ihrem persönlichen Veranstaltungskalender. Zusätzlich platzieren Sie soviel Informationen zum jeweiligen Seminar wie Sie möchten – in Text, Bild oder Videomitschnitt.

## Umsatz gebracht | Als Referent, Coach oder Keynote Speaker gebucht werden

Mit Ihrem persönlichen Fachautorenprofil werden Sie nicht nur auf Vertriebsnachrichten von potentiellen Kunden gefunden und glaubwürdig wahrgenommen. Vertriebsnachrichten.de ist ideal indexiert und erreicht regelmäßig Spitzenplatzierungen im Google Ranking.



# Ihr persönliches Premium- Autorenprofil auf Vertriebsnachrichten.de

**Gute Chancen sind selten. Dafür umso wertvoller.**  
Jetzt ausgesuchte Top-Anleihen investieren!

Deutschlands globaler Fondsmanager. Allianz Global Investors

**Redaktion Vertriebsnachrichten**  
Nachrichten, die verkaufen! Das klingt gut! Die Nachrichtenflut aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft...  
Das Ziel: Absatz steigern, Geschäftsbereiche ausbauen, Kosten senken. Kostenlos +++  
Lesen Sie Nachrichten, die verkaufen! +++ www.vertriebsnachrichten.de +++

**Menschen über Vertriebsnachrichten**

**Weitere Vertriebsnachrichten Videos:**  
-> Vertriebsnachrichten auf der Hauptstadtmesse 2010  
-> Vertriebsnachrichten & DialogDuell auf der Hauptstadtmesse 2011

**Weitere Artikel des Autors auf Vertriebsnachrichten.de**  
27.03.2012 Am Anfang das Wort | Risiken & Nebenwirkungen  
22.03.2012 Praxistipp Nr. 215 | Stück für Stück zur Komplettierung  
22.03.2012 See an! | Mein Haus, mein Boot... meine Kombi  
22.03.2012 Angeschmiert | Vom Vollposten zum Waschbären  
13.03.2012 Praxistipp Nr. 214 | Gentlemen: Starten zum Durchstarten  
13.03.2012 Detailneutral | Das Kleine im Großen

**Termine des Autors**  
16.11.2012 World of Trading Frankfurt am Main vom 16.11.2012 - 17.11.2012  
10.11.2012 ImmobilienTage Trier vom 10.11.2012 - 11.11.2012  
04.11.2012 ImmobilienTag Hildes am 04.11.2012  
03.11.2012 Börsentag Hamburg am 03.11.2012  
03.11.2012 Börsentag Hannover am 03.11.2012  
27.10.2012 Mannheimer Mäxten ImmobilienTage Mannheim vom 27.10.2012 - 28.10.2012

**Multimedia**  
Autoren auf Vertriebsnachrichten. Finanzberater, Coaches, Trainer und interessante Menschen.

Home | Wir über uns | Kontakt | Newsletter | Presse | Editorial | Medienpartner | Mediadaten | Downloads | Impressum | Sitemap

**Ihr Profilbild oder Logo + Ihre persönlichen Kontakt- und Geodaten**

**Ihr persönliches Leistungsportfolio**

**Ihre Schulungs- & Werbevideos**

**Ihre eigene Werbefläche zur freien Verfügung**

**Ihre verlinkte Homepage Preview**

**Ihre Terminankündigungen + Pressemitteilungen samt interner & externer Verlinkung**

## Schön gemacht | Glaubwürdiger Imagetransfer

Flagge zeigen - Wir präsentieren Fachautoren und Experten gut sichtbar und prominent auf den Seiten der Vertriebsnachrichten. Ganz gleich, ob ein Artikel im Contentbereich der Vertriebsnachrichten veröffentlicht wurde - alle Profile qualifizierter Fachautoren werden gleichberechtigt im Autorenregister präsentiert. Profile können im Rahmen der technischen Optionen inhaltlich wie visuell auf die Wünsche von Fachautoren abgestimmt werden - damit Sie so positioniert sind, wie Sie es sich wünschen.

## Bekannt gemacht | Massive Verbreitung Ihrer Pressemitteilung

Wer sich mit Online Marketing beschäftigt, weiß, dass er um die kontinuierliche Publikation nicht herum kommt. Wir veröffentlichen Ihre Pressemitteilungen auf Ihrem persönlichen Profil auf Vertriebsnachrichten.de und sorgen optional für massive Verbreitung über alle relevanten Presseverteiler. Zusätzlich senden wir Ihre Pressemitteilung an den hauseigenen Fachjournalistenverteiler. Das Ergebnis: Sie und Ihre Beiträge werden von potentiellen Kunden gefunden und glaubwürdig wahrgenommen.

Vertriebsnachrichten.de ist ideal indexiert und erreicht regelmäßig Spitzenplatzierungen im Google Ranking und findet regelmäßig Beachtung von Fachjournalisten, Presseagenturen und weiteren Multiplikatoren

## Premium vs. Basisprofil | Die Features im Vergleich

	Basis	Premium
<b>Startseite</b>		
• Verlinktes Profilbild auf der Startseite „ON TOP“ (Rotation)	–	✓
• Eigenes Imagevideo auf der Startseite (Rotation)	–	✓
<b>Newsletter</b>		
• Verlinktes Profilbild im Newsletter	–	✓
• „ON TOP“ (Rotation)		
• Terminempfehlung im Newsletter im Quartal	–	✓
• Verlinktes Profilbild im Menu „Autoren“	–	✓
<b>Profil</b>		
• Foto, Kontaktdaten, Geomapping	✓	✓
• Personen- Leistungsbeschreibung	✓	✓
• Einbindung externer Verlinkungen	–	✓
• Verlinkte Preview zur eigenen Homepage	✓	✓
• Verlinkte, eigene Werbefläche	–	✓
• Eigene Videos	–	✓
• Verlinkte Scrollbox mit eigenen Fachartikeln, Pressemitteilungen und Terminen	✓	✓
• Verlinkte Scrollbox „Weitere Artikel“	–	✓
• Unterseiten mit Bild, Text, Videos, Links		
• Vollindexierung	✓	✓
• Versand von Fachartikeln an Journalistenverteiler	–	✓



## Ihre Investition | Den Preis wert.

### Ihr Premium Fachautorenprofil

Monatsbeitrag Premium Fachautorenprofil	€ 39,00
Einmaliger Einrichtungspreis	€ 79,00
Halbjahresbeitrag (-20%) Premium Fachautorenprofil	€ 187,20
Einrichtung & Anpassung	kostenlos
Jahresbeitrag (-35%) Premium Fachautorenprofil	€ 304,20
Einrichtung & Anpassung	kostenlos

### Ihr Basis Fachautorenprofil

Monatsbeitrag Basis Fachautorenprofil	€ 14,90
Einmaliger Einrichtungspreis	€ 79,00
Halbjahresbeitrag (-20%) Basis Fachautorenprofil	€ 71,52
Einrichtung & Anpassung	€ 29,00
Jahresbeitrag (-35%) Basis Fachautorenprofil	€ 116,22
Einrichtung & Anpassung	€ 29,00

Optional: Massive monatliche Verbreitung Ihres Artikels (150+ Einträge!) nur 49,00

## Zu busy zum Schreiben? Wir machen das! Erstklassige Fachartikel und Pressemitteilungen von den Profis

### Ihr persönliches Pressecenter

Jahresflatrate Pressemitteilungen

10 Artikel (600-800 Zeichen, mit Leerzeichen) € 630,00

Fachartikel aus „Ihrer“ Feder

1 Artikel (1800-2400 Zeichen, mit Leerzeichen) ab € 190,00

Optional: Massive monatliche Verbreitung Ihres Artikels (150+ Einträge!) nur 49,00

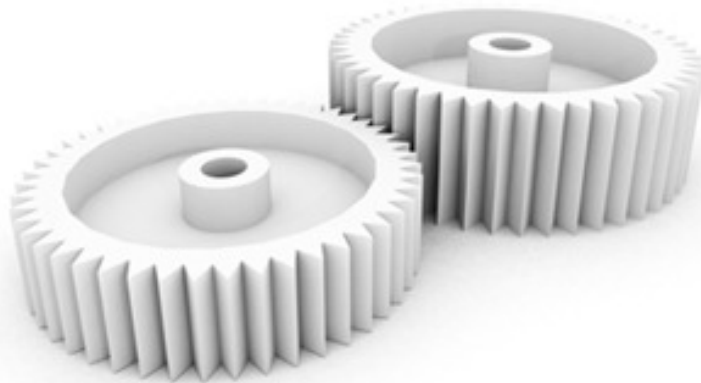
## Bedingungen für Fachautoren | Vieles geht- alles nicht

Wir freuen uns über Jeden, der das redaktionelle Umfeld der Vertriebsnachrichten für die Präsenz und Verbreitung seiner Persönlichkeit und seines Leistungsportfolios nutzen möchte und hierin das einen wertvollen Beitrag für die eigenen Ziele begründe sieht. Sei es nun der Zugewinn neuer Kunden und Partner, Imageausbau, Wahrnehmung, Erhöhung von Reichweite oder einfach die streuverlustarme Erschließung neuer Kundengruppensegmente.

Die Redaktion ist bestrebt, das konsistente journalistische Informationsangebot fortzuführen, daher bitten wir um Verständnis, das Autoren mit sachfremdem thematischen Fokus nicht aufgenommen werden können. Ferner behält sich die Redaktion das Recht vor, Texte, Bilder oder anderweitige Medien von der Veröffentlichung auszuschließen. Insbesondere wird kein Material veröffentlicht, das Dritte in irgendeiner Weise diskreditiert, kriminelle, rassistische oder pornografische Inhalte aufweist.

## Der schnellste Weg zu Vertriebsnachrichten.de

Die Vertriebsnachrichten sind ein Medien Service von Whitemarketing Berlin



› **Anschrift:**

Vertriebsnachrichten.de  
c/o Whitemarketing Berlin  
Tempelhofer Ufer 17  
10963 Berlin

Mail: [info@vertriebsnachrichten.de](mailto:info@vertriebsnachrichten.de)  
Web: [www.vertriebsnachrichten.de](http://www.vertriebsnachrichten.de)  
Fon: +49 (30) 67 95 20 64  
Herausgeber: Marcus Hövermann

› **Content- und Bannerverkauf**

[vertrieb@vertriebsnachrichten.de](mailto:vertrieb@vertriebsnachrichten.de)

› **Kooperationen**

Ansprechpartner: Herr Marcus Hövermann  
[Marketing@vertriebsnachrichten.de](mailto:Marketing@vertriebsnachrichten.de)

› **Redaktion**

[redaktion@vertriebsnachrichten.de](mailto:redaktion@vertriebsnachrichten.de)

› **Content Management & Technik:**

[it@vertriebsnachrichten.de](mailto:it@vertriebsnachrichten.de)

› **Kreation & Grafik**

[grafik@vertriebsnachrichten.de](mailto:grafik@vertriebsnachrichten.de)