

# Websession E-Procurement

25. September 2024

**PROCUREMENT**



# Worum geht es in der Websession?

## Websession E-Procurement

Die Vielfalt an digitalen Tools und Plattformen zur Beschaffung ist enorm. Laufend kommen neue Anbieter hinzu, während etablierte Unternehmen ihre Lösungen weiterentwickeln. Um den Überblick nicht zu verlieren und stets am Ball zu bleiben, ist es unerlässlich, sich kontinuierlich zu informieren.

Teilnehmende Unternehmen können bei der **Websession am 25.09.2024 Einblicke in die aktuellen Trends und Entwicklungen im E-Procurement** geben und sich so als kompetenter Partner positionieren.

Zeigen Sie Präsenz bei Ihren Themen und nehmen Sie als einer von mehreren Partnern an der Websession teil.

## Die Redaktion von Beschaffung aktuell moderiert



Alexander Gözl  
Chefredakteur

[alexander.goelz@konradin.de](mailto:alexander.goelz@konradin.de)



Sabine Schulz-Rohde  
Redakteurin

[sabine.schulz-rohde@konradin.de](mailto:sabine.schulz-rohde@konradin.de)



Yannick Schwab  
Redakteur

[yannick.schwab@konradin.de](mailto:yannick.schwab@konradin.de)

# Warum Sie einen Vortragslot buchen sollten?

Als einer von maximal acht Partnern haben Sie die Möglichkeit, Ihrer Zielgruppe Ihr Fachwissen und Ihr Themenfeld in einem Vortrag zu vermitteln. Positionieren Sie sich dadurch als kompetenter Partner bei bestehenden Kunden sowie potenziellen Neukunden.



## Qualifizierte Leadgenerierung

Sie erhalten die Leads der Teilnehmer sowie ein ausführliches Reporting, um potenzielle Neukunden zu identifizieren.



## Große Reichweite

Sprechen Sie Ihre Zielgruppe in ganz Deutschland und darüber hinaus an und profitieren Sie von unserem Netzwerk.



## Langfristige Wirkung

Wir kümmern uns um Technik und Projektmanagement und erzeugen durch den On-Demand-Webcast zusätzliche Leads



## Mehr Sichtbarkeit

Durch die Bewerbung vor, während und nach der Web-session erhalten Sie als Partner zusätzliche Präsenz in unserem Netzwerk.



## Eindeutige Positionierung

Sie präsentieren sich als kompetenter Ansprechpartner in Ihrer Branche und stechen durch Relevanz in der Zielgruppe hervor.

# Was beinhaltet eine Buchung?

## Ihre Innovationen aufmerksamkeitsstark und crossmedial platzieren

Der Einkauf avanciert immer mehr zu Schlüsselfunktion in Industrieunternehmen. Neue Technologien und Konzepte sorgen für mehr Flexibilität und Kostenersparnisse. Treiber dieser Entwicklung sind vor allem **smarte Start-ups und innovative Newcomer aus Deutschland**. In der Ausgabe 7-8 der Beschaffung aktuell 2023 widmen wir diesen „jungen Wilden der Beschaffung“ ein eigenes Special.

Platzieren Sie hier Ihre Innovationen und Highlights aufmerksamkeitsstark und crossmedial: Mit ihrem Advertorial (print) erreichen Sie nicht nur die zahlreiche Leserschaft unseres Print-Magazins und E-Papers sondern zusätzlich auch die Besucher unserer hochfrequentierten Online-Plattform. Ein eigener Special-Newsletter sorgt für zusätzliche Verbreitung und optimiert die Sichtbarkeit nachhaltig.

**Buchungsschluss: 23.07.24**

Datenanlieferung: bis 01.08.24

Leistung	Gültig ab 01.10.23
20-minütiger Vortrag inkl. Fragen und Antworten	
Anmoderation des Themas / des Sprechers durch die Redaktion Beschaffung aktuell	
Organisation und Durchführung der Websession durch Konradin Industrie	
DSGVO-konforme Teilnehmerleads im Nachgang der Websession	
Crossmediale Bewerbung und Akquise der Teilnehmenden	
<b>Preis</b> (zzgl. MwSt.)	<b>3.000,- €</b>
Aufzeichnung Ihres Vortrags zur Veröffentlichung auf den eigenen Kanälen	+ 500,- €
1/1 Seite Advertorial in Print	+ 1.750,- €
2/1 Seite Advertorial in Print	+ 2.950,- €
Leads (nach Live-Webinar), pro Lead	Ab 70,- €

\*Die Angaben basieren auf den Mediadaten 2023 der Beschaffung aktuell.

# Was benötigen wir von Ihnen?

✓	Benötigte Inhalte	Format	Umfang	Weitere Details
	<b>Name und Funktion des Referenten, Unternehmen</b>	DOC, TXT		
	<b>Firmen-Logo</b>	402 x 402 px		Das Firmenlogo wird für die Logo Slider auf der Landingpage und in Newslettern verwendet.
	<b>Telefon, E-Mail</b>	DOC, TXT		Die Kontaktdaten werden für die Kommunikation mit dem Referenten benutzt.
	<b>Portraitbild</b>	JPG, RGB		Das Referentenbild sollte im Querformat 16:9 erstellt werden und größer als 300 px sein.
	<b>Link: LinkedIn- und XING-Profil</b>	DOC, TXT		Die Links werden auf der Landingpage veröffentlicht, falls vorhanden und gewünscht.
	<b>Vortragstitel</b>	DOC, TXT		Der Vortragstitel sollte möglichst konkret sein und das Interesse der potenziellen Teilnehmer wecken.
	<b>USP/Quintessenz für die Landingpage</b>	DOC, TXT	Max. 200 Zeichen*	Der Text beschreibt den Nutzen des Vortrags für die Teilnehmer.
	<b>Teaser für Promotion in Newslettern</b>	DOC, TXT	Max. 300 Zeichen*	Der Teasertext beschreibt den Nutzen und sollte Aufmerksamkeit erregen. Für die potenziellen Teilnehmer muss klar sein, worum es in Ihrem Vortrag geht.
	<b>Eisbrecherfragen für das Q&amp;A im Anschluss Ihres Vortrags</b>	DOC, TXT	3 Fragen	Mit den Eisbrecherfragen „brechen wir das Eis“, falls nicht direkt Fragen aus dem Publikum kommen. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, sich bestmöglich auf die Antwort vorzubereiten.

\*Zeichenangaben inkl. Leerzeichen

# Sie haben noch Fragen?

Egal, ob klassische Printmedien oder umfassende online Marketing Lösungen – gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir individuelle Maßnahmen, angepasst an Ihre individuellen Kommunikationsziele.

Gerne beraten wir Sie auch in einem persönlichen Gespräch.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

 Konradin-Verlag Robert Kohlhammer GmbH  
Ernst-Mey-Straße 8,  
70771 Leinfelden-Echterdingen



## Joachim Linckh

Gesamtanzeigenleitung

**Phone** +49 711 7594-565

**Mobile** +49 173 353 92 11

**E-Mail** joachim.linckh@konradin.de



## Stephanie Alves-Lopes

Projektmanagement

**Phone** +49 711 7594 325

**E-Mail** stephanie.alves-lobes@konradin.de