

Pressemitteilung 06-03-2008

B2B Portal Linx bietet Pay-per-Click Modell

München, Juni 2008

Das B2B Portal Linx (www.linx.de) bietet B2B Herstellern und Händlern mit großer Produktpalette ab sofort ein Pay-per-Click Modell an. Mit anderen Worten: Gezahlt wird nur bei Erfolg.

Das Prinzip ist denkbar einfach: Anbieter stellen Ihre Produkte ein – mit Bild oder Video, Beschreibung, Datenblatt, Ansprechpartner und vielem mehr. Jedes Produkt wird dabei mit Suchbegriffen verknüpft – zum Beispiel „Laserdiode“, „Leuchtdiode“ etc. Sucht nun ein Nutzer des Portals (derzeit 250.000 Besucher im Monat) nach einem dieser Begriffe, findet er alle damit verknüpften Produkte. Per Klick gelangt er dann sofort zum Shop oder zur Webseite des jeweiligen Anbieters. Dabei rechnet Linx nur diese Klicks ab.

Auf diese Weise bietet das Portal B2B Anbietern einen performance-orientierten Kommunikationskanal und eine effiziente Ergänzung zum Suchmaschinen-Marketing. Das Tracking der Klicks erfolgt dabei über den Web Controlling-Anbieter WiredMinds (www.wiredminds.de).

Linx belegte im Jahr 2007 Platz 6 der wachstumsstärksten Online-Marken (Quelle: Nielsen Online) und ist weiter auf Wachstumskurs. Sowohl die Anzahl der Besucher (Einkäufer aus Industrie und Handel) als auch die Zahl der Registrierungen (werbetreibende Firmen) steigt konstant. Der richtige Zeitpunkt, mit Linx ins Online-Marketing einzusteigen.

„Durch unser Pay-per-Klick Modell bieten wir eine transparente und effiziente Werbemöglichkeit. Erhält ein Anbieter keine Klicks, zahlt er auch nichts“, so Dagmar Steffen, Sales Managerin von Linx.de. „Dabei übernehmen wir selbstverständlich kostenlos das Einstellen der Produkte und beraten unsere Kunden individuell.“

Herausgeber von Linx ist die Reed Business Information GmbH, eine Tochter des weltweit führenden Fachverlages Reed Elsevier. Veröffentlichungen auf fünf Kontinenten und in 48 Marktsegmenten mit mehr als 400 marktführenden Titeln sprechen für sich: Die Reed Business Information GmbH (www.rbi.de) ist die erste Wahl für Business Information.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei München ist ein Unternehmen der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Wien, Zürich & Shenzhen.

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Vertriebs-Outsourcing, Interims-Management und Marketing Services. In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX Services, Samsung, EDS, Laser 2000 und viele andere.

Kontakt LINX:

Frau Dagmar Steffen
Gabrielenstrasse 9
80636 München
Tel: +49-89-3816-2081
Fax: +49-89-3986-70
Email: ds@rbi.de
<http://www.linx.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>