

Pressemitteilung 07-05-2008

Industrie und Großhandel: Absatzsteigerung im Internet durch Portalmarketing

B2B Portal Linx leistet Starthilfe ins Portalmarketing

München, Juli 2008

Das B2B Portal Linx (www.linx.de) begleitet Hersteller und Großhändler beim Start ins Portalmarketing. Das Startpaket für 38 Euro im Monat beinhaltet die professionelle Bewerbung von bis zu drei Produkten sowie eine ausführliche Beratung zum Thema „Portalmarketing“.

Linx.de ist ein Online-Marketing-Portal, in dem sich alles um B2B Produkte dreht. Nach dem Prinzip ‚Product is Hero‘ können Hersteller und Großhändler auf Linx professionell ihre Produkte und Innovationen präsentieren. Dabei setzt Linx in der Präsentation auf Bilder und Videos und damit auf eine emotionale Aufladung der Produkte.

Bereits über 300.000 Einkäufer und Entscheider suchen jeden Monat auf Linx nach Produkten. Damit bietet Linx Herstellern und Großhändlern eine optimale Plattform für zielgerichtetes Portalmarketing. Durch effektive Nutzung des Portals können Firmen direkt Neuaufträge über Linx.de generieren, qualifizierte Kundenkontakte erzielen, die Besucherzahlen auf ihrer Website oder in ihrem Online-Shop erhöhen und ihren Bekanntheitsgrad im Markt steigern.

Showrooms als effektives Online-Marketing-Instrument

Das Prinzip ist denkbar einfach: Werbetreibende Unternehmen legen für ihre Produkte jeweils einen Showroom an. Neben Produktbild oder Video und Produktbeschreibung können in den Showroom zusätzlich ein Ansprechpartner, ein Datenblatt sowie produktbezogene Pressemeldungen integriert werden.

Jedem Showroom kann der Anbieter selbstständig Suchbegriffe zuordnen. Sucht ein Einkäufer nach einem dieser Begriffe, zeigt Linx diesen alle passenden Showrooms. Auf diese Weise bestimmen Anbieter selbst, wann ihre Produkte einem Einkäufer vorgeschlagen werden und wann nicht. Die Anzahl der Suchbegriffe ist dabei unbegrenzt.

Der Herausgeber von Linx: Die Reed Business Information GmbH

Herausgeber von Linx ist die Reed Business Information GmbH, ein Tochterunternehmen des weltweit führenden Fachverlegers Reed Elsevier plc. Reed Business ist die internationale Business-to-Business-Division von Reed Elsevier. Das Unternehmen beschäftigt weltweit ca. 36.000 Mitarbeiter und realisierte im Jahr 2004 einen Umsatz von ca. 7,1 Milliarden Euro. Reed Business Information ist die internationale Business-to-Business-Division von Reed Elsevier. Das Portfolio umfasst mehr als 400 marktführende Titel, Newsletter, Verzeichnisse, Nachschlagewerke und Online-Dienste in über 48 Marktsegmenten und auf 5 Kontinenten. Reed Business Information konzentriert sich in Deutschland auf die vier Marktsegmente Architektur, Medizin, Technik und eBusiness. Seit Beginn des Jahres 2006 betreibt Reed Business Information in Deutschland die Online-Suchmaschinen Linx und Hotfrog. Linx ist die jüngste Erweiterung des Portfolios von Reed Business Information.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in 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 Moskau, Posen, Prag, Sofia, Wien und Zürich.

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>