



# **Kompetenzorientiertes Marketing auf dem DMKN**

**Leistungen und Preise für das  
Deutsche Maritime Kompetenz Netz**

März 2012

Kapitän zur See a.D. Hermann Bliss· Geschäftsführer DMKN GmbH

Kontakt: Klaus-Peter Timm · Augsburgener Straße 8 · 10789 Berlin  
Tel: 030 / 86 00 87 32 · Mobil: 0177 219 11 01 · E-Mail: [tim@dmkn.de](mailto:tim@dmkn.de)



## Sie definieren Kosten, Nutzen & Formate - als Anbieter oder Partner auf dem DMKN

Leistungen & Preise DMKN je Kompetenzzentrum	Anbieter	Basis-Partner	Premium-Partner	Top-Partner	Exklusive-Partner
Anbiereintrag mit Logo, Link und Downloads	✓	✓	✓	✓	✓
Nutzung Pressebereich, Kalender und Jobbörse	✓	✓	✓	✓	✓
Logo auf Top-Seite eines Kompetenzzentrums		✓	✓	✓	✓
Vorstellung im Newsletter und Eintrag in relevanten Themen-Specials			✓	✓	✓
Partnerbox auf Top-Seite eines Kompetenzzentrums					
Listung als Partner mit Link zur Firmen-Webseite			✓	✓	✓
Banner auf Top-Seite des gewählten Zentrums					
Schriftliches E-Interview durch DMKN-Redakteur					
Homepage DMKN.de: Partnerbox, animiertes Freibanner				✓	✓
2 Zentren als Premium-Partner, 1 Exklusives Special im Jahr					✓
Kosten pro Jahr in Euro zzgl. MwSt. (Stand: März 2012)	1.000	1.900	3.900	6.900	11.900
Ab Premium-Partner stellen wir je Halbjahr eine ausführliche Auswertung (Leser, Klicks, Google-Ranking) bereit					



# Auf dieser Basis realisieren sie messbare Erfolge - von Markenpositionierung bis hin zu Leads

## Nutzen für Partner des DMKN

ZIELE/NUTZEN
1. Kompetenz- Marke
2. Kompetenz- Marketing/PR
3. Kompetenz- SEO*
4. Kompetenz- Kontakte/Leads

- Prominente & individuelle Platzierung in hochwertigem Kontext
- Top-Experten & -Repräsentanten, Logo / Banner, Kompetenzführer-Interviews ..
- Direkte Ansprache der gewünschten Business-Zielgruppen
- Inhalte aller Art: Artikel, Vorträge, Interviews, Studien, Case Studies ..
- Messgrößen: Leserzugriffe, Ad Impressions, Clickthroughs
- Über DMKN in natural google results ganz nach vorne
- Messgrößen: Google-Zugriffe, Google-Ranking Beiträge
- Herstellen von Kontakten zu den Zielgruppen über Anmeldungen
- Messgrößen: Clickthroughs, Anmeldungen = Kontaktdaten

5. 360 Grad -Reporting

\* *Search Engine Optimization = Suchmaschinenoptimierung*



## Partner erzielen über das DMKN einen hohen messbaren Nutzen - nachhaltig

### Kundenbeispiel\* für den Nutzen (Mediawert\*\*) auf des DMKN

Einheit	Menge	Bewertung	Wert in Euro	Mediawert in Euro
Leser	22.228	Wert pro Leser	2,00 €	44.456,00 €
AdImpressions für Kunde	76.224	Wert nach TKP	35,00 €	2.667,84 €
Clickthroughs zu Kunden-Websites	1.450	Wert pro Clickthrough	5,00 €	7.250,00 €
<b>Mediawert Kunde</b>				<b>54.373,84 €</b>

**SEO/ SEM** Top Google-Rankings sind hierbei noch gar nicht in € bewertet:

- Mehrere Top-Rankings zu wichtigen Keywords des Kunden
- Center meist auf Seite 1 in Google

\* Premium-Partner: maritimes Beratungshaus, 12 Monate zw. 05/10 und 04/11

\*\* basiert auf marktüblichen Bewertungen