



Harvard Business Manager

7 gute Gründe

SPIEGEL MEDIA

Der Premium-Vermarkter

1.	Etabliertes und renommiertes Magazin erzeugt positive Abstrahleffekte
2.	Das Wissen der Besten als Premiumumfeld
3.	Die Auflage bietet Planungssicherheit
4.	Attraktive Leserschaft: Jung, schlau, stark, neugierig, kaufkräftig
5.	Intensive und mehrfache Nutzung steigert die Kontaktchance
6.	Ansprache der Entscheider über alle relevanten Medienkanäle
7.	Mit Ihrer Werbekampagne in bester Gesellschaft

Etabliertes und renommiertes Magazin erzeugt positive Abstrahleffekte auf Werbekampagnen



Seit 1922 wird Harvard Business Review von der renommierten Harvard Business School herausgegeben.

Das Ziel lautet: „We educate leaders, who make a difference in the world.“

Seit 1979 veröffentlicht **Harvard Business Manager** die besten Artikel aus dem US-Managementmagazin.

Diese werden um ausgewählte Beiträge deutschsprachiger Experten ergänzt.

Genau diese Mischung aus internationalen Studien und Beiträgen aus Deutschland macht das Magazin zur meistgelesenen und bekanntesten deutschsprachigen Managementzeitschrift.*



FOTO: GETTY IMAGES

MUHTAR KENT

*ist Chairman und CEO
von Coca-Cola.*



FOTO: GETTY IMAGES

CORINNE MENTZELOPOULOS

*ist Besitzerin und
Geschäftsführerin des Weinguts
Château Margaux.*

Wer nachhaltig erfolgreich sein will, muss sich ständig weiterbilden:

Experten aus Praxis und Wissenschaft geben ihr Wissen im Harvard Business Manager weiter. Somit erhalten Führungskräfte neue Perspektiven und sind stets auf dem aktuellsten Stand praxisrelevanter Managementthemen.

MICHAEL E. PORTER

*ist Bishop-William-Lawrence-University-Professor
an der Harvard University. Er schreibt regelmäßig
Beiträge für die „Harvard Business Review“ und hat
sechsmal den McKinsey-Award gewonnen.*



M. FOLIO

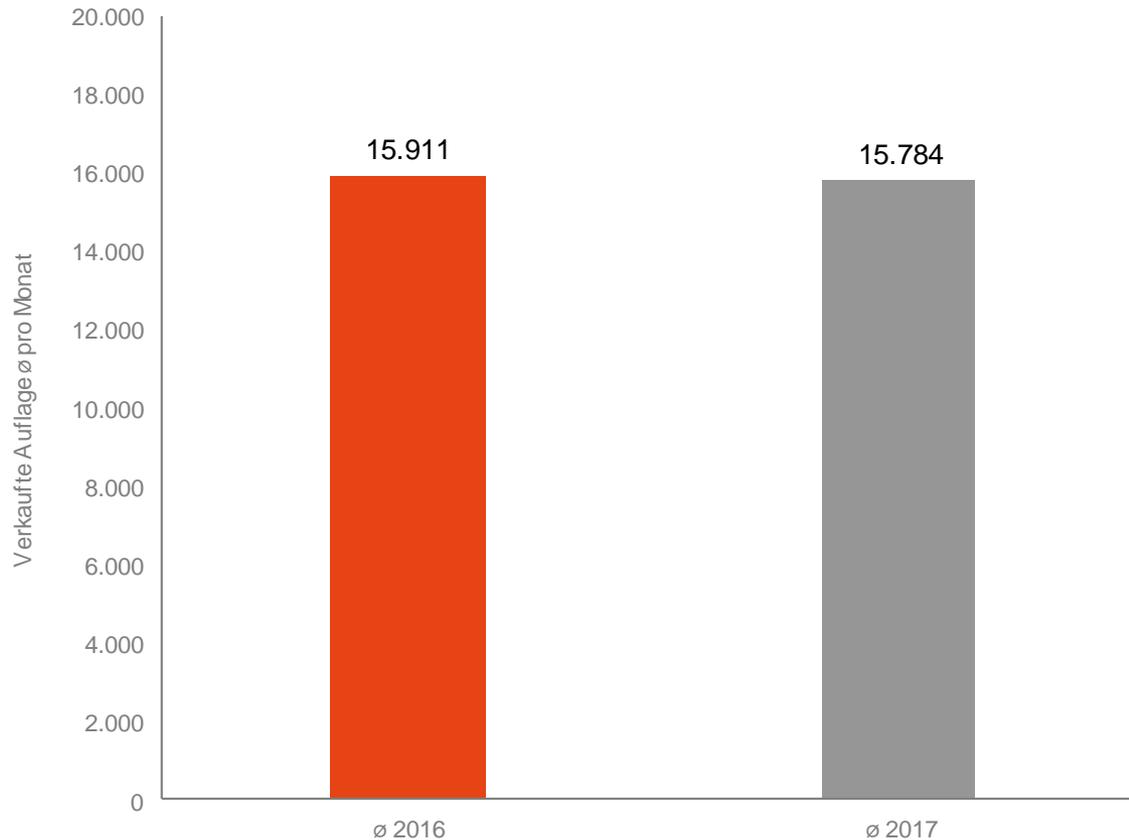
RALF SCHNEIDER

*(ralf.schneider@allianz.de) ist
Chief Information Officer beim
Finanzdienstleister Allianz
Deutschland AG.*

DAVID C. EDELMAN

*ist bei McKinsey & Company Co-Leader
der Global Digital Marketing Strategy Practice.*

Die Auflage bietet Planungssicherheit

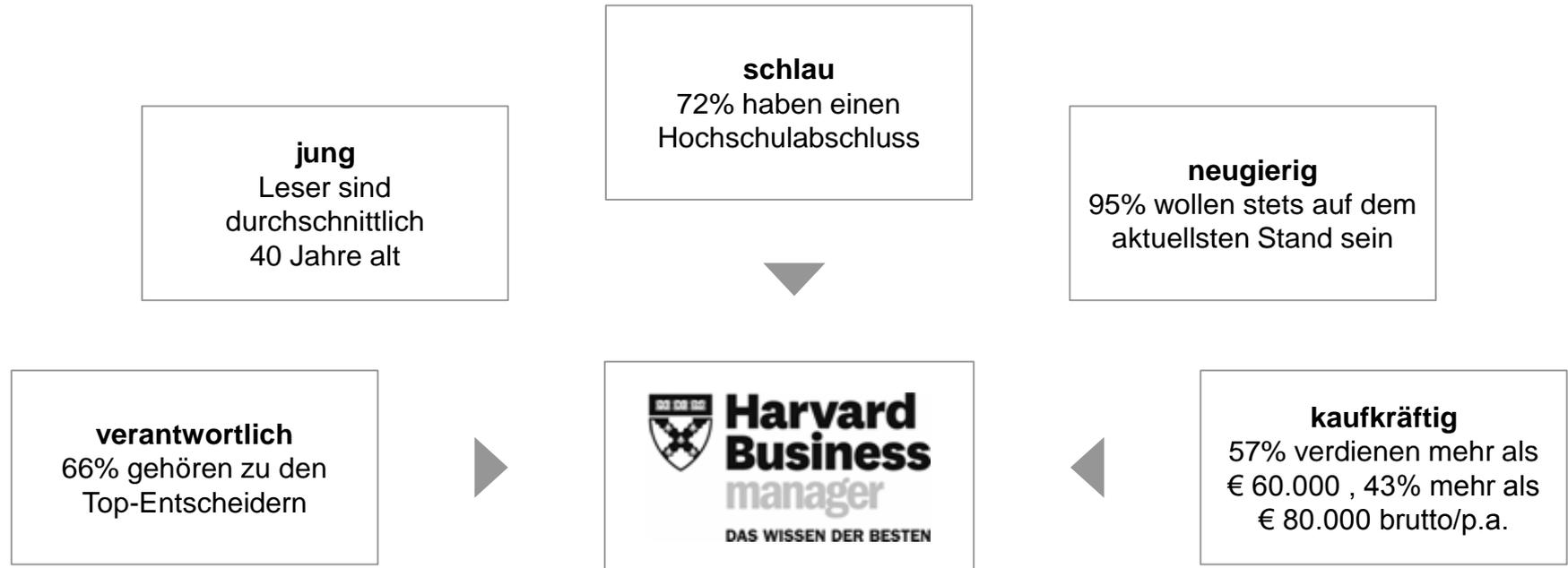


Die verkaufte Auflage ist stabil – und das bei einem Copypreis von 14,50 €.

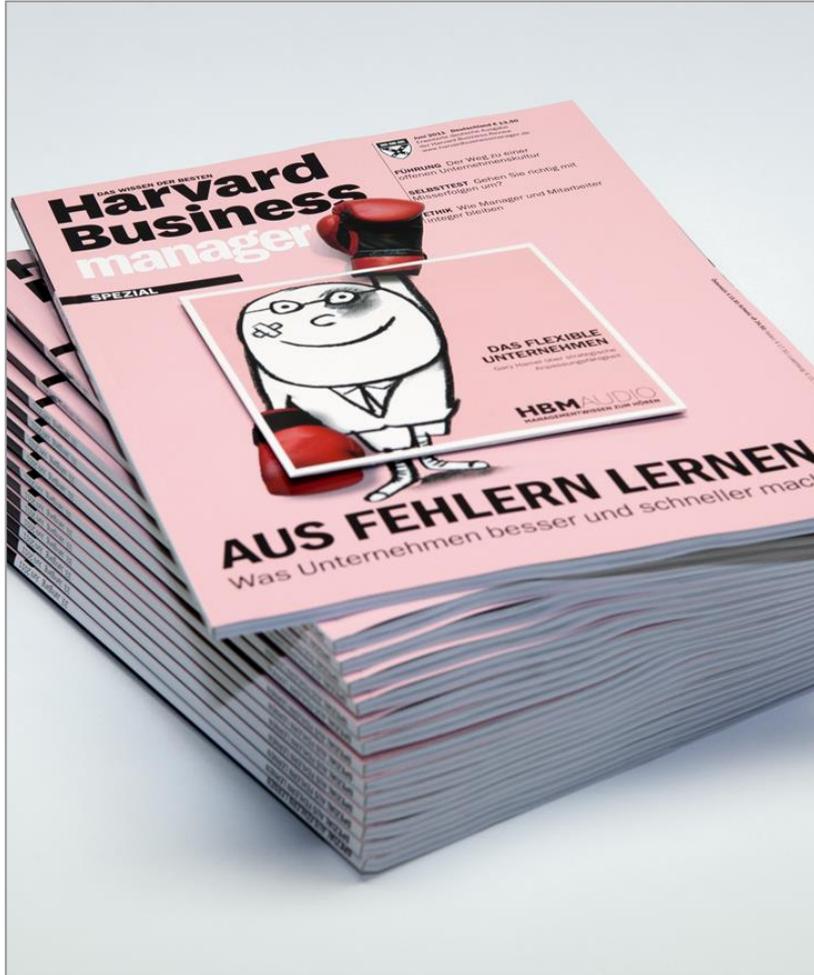
99,6% der Auflage sind aktiv gekauft (Abonnement + Einzelverkauf), so dass Ihre Werbung gewiss bei den Lesern ankommt.

Attraktive Leserschaft: Jung, schlau, stark, neugierig, kaufkräftig

Die Leser bilden durch folgende Eigenschaften die junge Wirtschaftselite und sind somit eine interessante und qualifizierte Zielgruppe:



Intensive und mehrfache Nutzung steigert die Kontaktchance mit der Werbekampagne



Harvard Business Manager wird von seinen Lesern äußerst positiv beurteilt:

- 98% der Leser beurteilen das Heft mit “(sehr) gut”
- 83% lesen mindestens die Hälfte aller Beiträge
- 32% lesen sogar das komplette Heft.

Lesehäufigkeit:

Der Harvard Business Manager Leser nimmt das Heft 6x zur Hand, um darin zu blättern oder zu lesen.

Lesedauer in Minuten: Ø 216 Minuten

Außerdem nutzen rund 93% der Leser ihr Heft in aller Ruhe zu Hause, um sich voll und ganz allen Themen widmen zu können.

Ansprache der Entscheider über alle relevanten Medienkanäle

Sonderdrucke
werden individuell erstellt

App
Management-Tipp-des-Tages

Online
täglich gut informiert



Editionen
monothematische
Sonderhefte

Digital
das Heft digital lesen

Audio
Managementwissen
zum Hören

Mit Ihrer Werbekampagne in bester Gesellschaft

Ihre Anzeige wird neben Artikeln von hochrangigen Autoren platziert. Außerdem reihen Sie sich in eine Gesellschaft hochrangiger Marken ein.



Haben Sie weitere Fragen? Ihr SPIEGEL MEDIA-Team hilft Ihnen gerne weiter

SPIEGEL MEDIA

Ericusspitze 1
20457 Hamburg

www.spiegel.media

Katarzyna Mamrot

Objektleitung

Telefon: +49 40 3007-2439

Fax: +49 40 3007-852479

Mail: katarzyna.mamrot@spiegel.de

Susanne Gahr

Objektberaterin

Telefon: +49 40 3007-2456

Fax: +49 40 3007-852479

Mail: susanne.gahr@spiegel.de