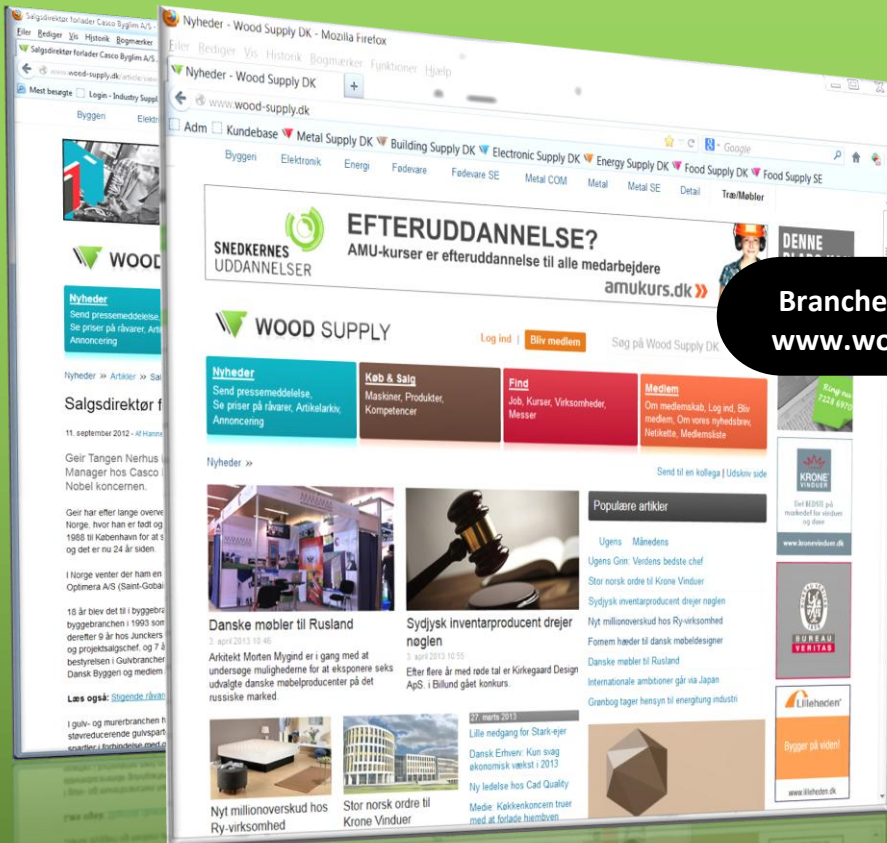
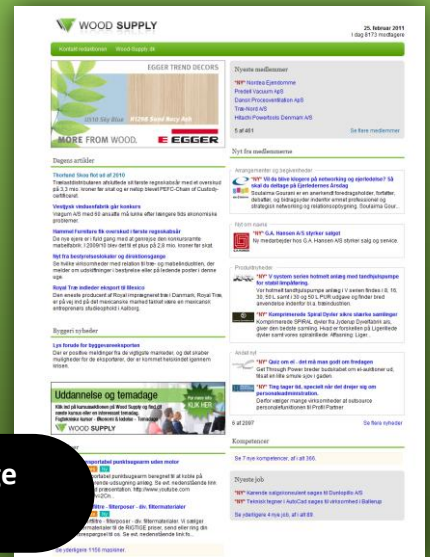


MEDIEINFORMATION 2013



Branchens mødested
www.wood-supply.dk



Branchens daglige
nyhedsbrev



WOOD SUPPLY

Industry Supply Danmark A/S

Industry Supply Danmark A/S er en ung virksomhed, der driver kommercielle branchenetværk inden for industrien. Sammen med vort svenske søsterselskab er vi 32 ansatte fordelt på kontorer i Aalborg og Göteborg. Vi driver følgende netværk.

Industrinetværk:

www.metal-supply.dk

www.electronic-supply.dk

www.wood-supply.dk

www.building-supply.dk

www.food-supply.dk

www.energy-supply.dk

www.retailnews.dk

Måltrettet mod:

Jern- og maskindustrien

Elektronikindustrien

Træ- og møbelindustrien

Byggeindustrien

Fødevarerindustrien

Energibranchen

Dagligvarebranchen

www.metal-supply.se

www.food-supply.se

www.metal-supply.com

Jern- og maskinindustrien – Sverige

Fødevarerindustrien – Sverige

Jern- og maskinindustrien – internationalt

Industry Supply har med sine brancheportaler skabt et unikt forum, hvor leverandører, underleverandører og indkøbsvirksomheder nemt kan komme i kontakt med hinanden, findes virksomhedsoplysninger, dele nyheder samt afsætte produkter, maskiner og kompetencer til hinanden. Ydermere kan man indrykke stillingsopslag, sælge restpartier og brugte maskiner og meget mere.

Vi sender dagligt nyhedsbreve ud til over 100.000 nøglepersoner. Vore medlemmer og annoncører har en unik mulighed for at komme i kontakt med disse via nyhedsbrevene og portalerne. Kendetegnet for nyhedsbrevene og portalerne er, at indholdet er 100 % relevant for den enkelte bruger.

Vi er i dag industriernes omdrejningspunkt hvad angår effektiv kontakt og informationsdeling. Der er et tæt samarbejde mellem de seks brancheportaler, hvorfor det er let for vores medlemmer at komme i dialog med de forskellige brancher.

Vi arbejder løbende på at udvikle portalerne i Danmark, og vi har nu også lanceret Metal Supply og Food Supply i Sverige og Metal Supply.com. Vi arbejder fremadrettet med øget internationalisering så kommunikation og samhandel mellem virksomheder i Danmark og udland også kan gøres nemmere og mere effektiv.

Målgruppe/Brugere af Wood Supply

Wood Supply benytter sig af såkaldt permission marketing, som er særdeles effektivt inden for internet markedsføring.

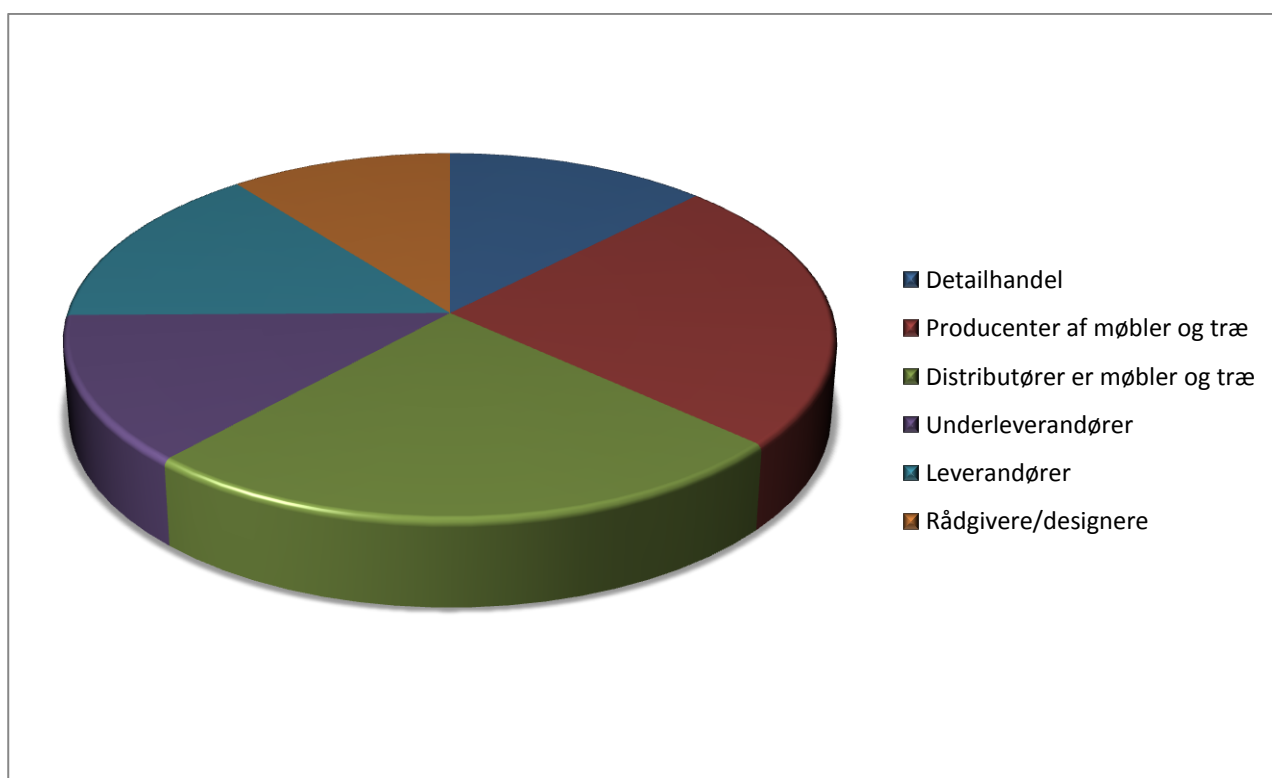
Vi kontakter alle nøglepersoner i branchen pr. telefon for at få deres accept forud for tilmelding på nyhedsbrevet. Langt hovedparten siger ja til dette. Herudover har vi dagligt en række personer som på eget initiativ tilmelder sig nyhedsbrevet.

Der sker løbende en udskiftning af modtagerne af nyhedsbrevene i forbindelse med jobskifte og lignende. Hver måned afmelder vi selv en række modtagere, hvis vi får nyhedsbrevet retur – (bounce back). Antallet af modtagere afspejler således hovedparten af branchen nøglepersoner. Mailadresse gives ikke videre til 3. part ved tilmelding til nyhedsbrev.

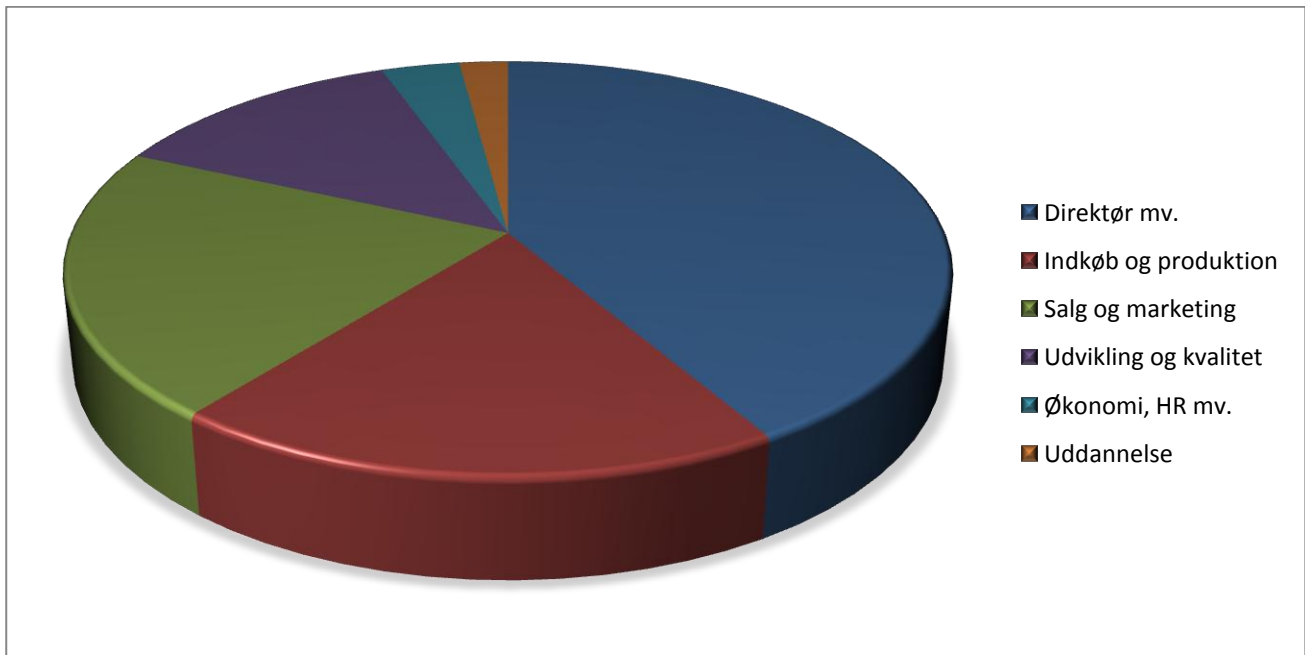
Nyhedsbrevet udsendes dagligt til over 8.500 personer inden for branchen. Wood Supply har over 450 medlemsvirksomheder, som aktivt bruger portalen i deres hverdag. Virksomhederne er placeret i hele landet, og er jævnt fordelt på virksomhedsstørrelse.

Brugerprofilen og modtagerne af nyhedsbrevet er kendetegnet ved at være beslutningstagere - dvs. primært direktører, indkøbschefer, produktionschefer, salgschefer - hertil kommer sælgere og indkøbere generelt, da de bruger nyhedsbrevet til at holde sig opdateret om, hvad der sker hos deres kunder hhv. leverandører.

Fordelingen af læsere af nyhedsbreve ift. virksomhed



Fordelingen af læsere af nyhedsbreve ift. stilling



I februar 2010 gennemførte vi en spørgeskemaundersøgelse vedrørende Wood Supply. 922 brugere valgte at give sit besyv med.

Nedenfor ses nogle af de primære konklusioner af analysen.

- 78 % af læserne læser nyhedsbrevet dagligt og 17 % læser nyhedsbrevet 3-4 dage/uge. Til sammenligning læser 53 % af Wood Supplys læsere avis hverdag.
- 71 % betegner Wood Supply som sit primære medie inden for træ- og møbelindustrien.
- 80% klikker på indholdet i nyhedsbrevet 3-4 gange/uge.
- 76 % har anbefalet nyhedsbrevet fra Wood Supply til en kollega.

Effektfordele og muligheder

Nyhedsbrevet udsendes dagligt til over 8.500 personer og portalen besøges hver dag gennemsnitligt af over 3.000 unikke brugere, der i gennemsnit har 2 sidevisninger.

Ved en kombination af indrykninger i nyhedsbrevet og på portalen, annoncering i nyhedsbreve og bannerannoncering opnås en række markedsføringsmæssige fordele frem for traditionel markedsføring.

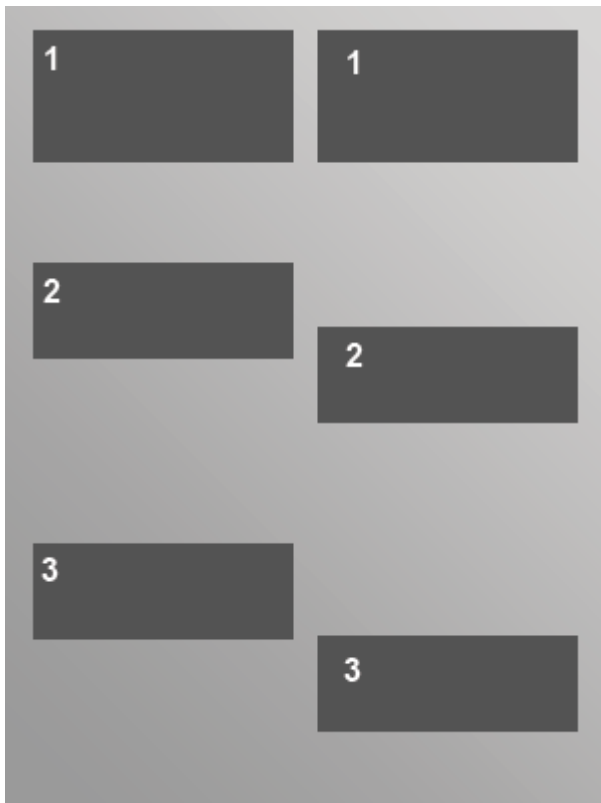
- Annonceringen foregår typisk over en lang periode, hvilket passer godt med de fleste virksomheders kontinuerlige behov for markedsføring.
- Dernæst er markedsføringen målrettet mod den helt rigtige målgruppe og beslutningstagere. 50 visninger til de rette personer er langt mere værd end 50.000 visninger til en helt tilfældig gruppe mennesker. De personer vi metodisk tilknytter vort nyhedsbrev, som modtagere, er altovervejende direktører, indkøbschefer, produktionschefer og udviklingschefer.
- Markedsføring via internettet er langt billigere i forhold til udbyttet end markedsføring via traditionelle medier, direct mails og lignende. Vi giver ganske simpelt ekstremt mange eksponeringer sammenlignet med stort set alle andre medietyper.
- Opbygning af kendskabsgrad kan ske via hyppige visninger af både indrykninger og annoncer. I en verden, hvor kunderne selv søger informationer, nye kompetencer og nye underleverandører på internettet handler markedsføring i høj grad om at opbygge kendskabsgraden.
- Umiddelbar vej fra Attention til Respons. Udover at få oplyst antal eksponeringer og dermed øget kendskabsgraden, oplyses også antallet af direkte klik fra annoncerne og til hjemmesiden.
- Dine indrykninger er tilgængelige, når kunden har et aktuelt behov og søger efter en løsning – det gælder uanset om kunden søger på portalen eller via søgemaskinerne.
- Direkte adgang til dig via tilknyttede telefonnumre eller mail – kunden kan komme videre med det samme.
- Søgemaskineoptimering som ikke ubetydelig tillægsgevinst

Derfor er annonceringen på internettet stigende i disse år, mens den traditionelle annoncering og markedsføring er faldende (Kilde: Dansk Oplagskontrollen – Annonceomsætningen på Det Danske Reklamemarked) .

Disse synergieffekter mellem portal, nyhedsbreve og annoncering er også grunden til at enhver annoncør rådgives til at være medlem.

Alle annoncerne på portalen og i nyhedsbrevet er brancherelevante. Du finder ikke annoncer for telefonselskaber og lignende på vores portaler. Det syntes 80 % af vores læsere også er vigtigt.

Annonceringsmuligheder i nyhedsbrevet



Der er 6 annoncer i nyhedsbrevet.

1. Topannoncer i højre og venstre side der er 400*200 pixels (Max. 30 kb)
 2. Midtannoncer i højre og venstre side der er 400*120 pixels. (Max. 20 kb.)
 3. Bundannoncer i højre og venstre side der er 400*120 pixels. (Max. 20 kb.)
- For medlemmer er annoncepriserne:
 - Top 1.750 kr./dag
 - Midt 1.250 kr./dag
 - Bund 900 kr./dag
 - Prisen pr. eksponering til din målgruppe er dermed (ved 80% åbning)
 - Top 0,26 kr.
 - Midt 0,18 kr.
 - Bund 0,13 kr.
 - Annoncerne laves som GIF eller JPG og må ikke være animerede.
 - Annoncerne udarbejdes gratis, når der bestilles min. 5 annoncer. Ellers er prisen kr. 500,- pr. annonce.

Annoncering i nyhedsbrevet kan f.eks. bruges til:

- Øgning af kendskabsgrad
- Generel profilering af virksomheden og de ting virksomheden vil være kendt for
- Konkrete budskaber, hvis der i forhold til indrykninger ønskes ekstra opmærksomhed på f.eks.
 - præsentation af nye produkter, kompetencer, maskiner
 - begivenheder i virksomheden
 - jobopslag der skal have ekstra opmærksomhed
 - navneændring

Annoncerne i nyhedsbrevet er så markante, at de ses af stort set alle læserne af nyhedsbrevet. Indrykkes der en serie på 5 eller 10 annoncer, vil de helt sikkert blive bemærket af hele branchen.

Annonceringsmuligheder på portalerne



Der er 5 bannertyper på portalen

1. Topbanner – 980*125 pixel – max. 70 kb.
Prisen er for medlemmer 7.500 kr./måned på artikelsiden og forsiden og 50 % på øvrige sider.
2. Hjørnesidebanner – 150*300 pixel – max. 70 kb
Prisen er for medlemmer 4.750 kr./måned på artikelsiden og forsiden og 50 % på øvrige sider.
3. Sidebanner – 150*175 pixel – max. 40 kb
Prisen på dette er for medlemmer 1.400 kr./måned på artikelsiden og forsiden og 50 % på øvrige sider. Banneret deler plads med op til 3 andre bannere. Samtidig skifter banneret også position lodret, og der er i alt 9 banner-pladser under hinanden.
4. Titelbanner – 200*60 pixel – max. 25kb -
bemærk det er en stillestående banner.
Prisen for medlemmer er 8.000 kr./ måned.
5. Kampagnebanner - 336*280 pixel – max. 70kb
Prisen er for medlemmer 4.750 kr./måned på artikelsiden og forsiden og 50 % på øvrige sider.

Udarbejdelse af bannere

Bannerne udarbejdes gratis, når der bestilles bannere for min. 2 måneder. Ellers er prisen kr. 500,- pr. banner. Ønsker man selv at udarbejde bannere skal disse leveres i enten i GIF, JPG eller Flash.

Specifikt for flashbannere

Specifikationerne for flash-filer er max. 40 KB uanset hvilken type banner, der er tale om. Til orientering skifter vores bannere efter 20 sek., hvorfor det vil være en fordel, at flash-filen holder sig indenfor denne tidsramme. Laves det animerede banner i flash, skal der medsendes et Fall Back billede, som kan lægges på i tilfælde, hvor enheden portalen vises på, ikke understøtter flash. Flash-filer, kan kun bruges til bannere på portalen, da filtypen ikke kan håndteres af mail-programmer.








Ved flash-filer skal der indbygges ClickTag. Koden til henholdsvis actionscript 2.0 og 3.0 kan tilsendes ved henvendelse til Maria Bonderup på mbo@industry-supply.dk

Til reklame- og mediabureauer ydes 3% materialegodtgørelse for levering af færdigt materiale. Herudover ydes der samlet 2% informations- og sikkerhedsstillelse til mediabureauer.

Messer i Danmark og Udlandet 2013

TID	MESSER	STED
12.-15. januar	Domotex- The World of Flooring	Hannover
14.-20. januar	Imm Cologne	Köln
17.-20. januar	Formex	Stockholm
2. - 5. februar	UP 2013	Herning
5.- 9. februar	Stockholm Furniture & Light Fair	Stockholm
15.- 19. februar	Ambiente	Frankfurt
18.- 21. februar	ZOW	Bad Salzuflen
9. - 12. april	Drema	Poznan
9.- 12. april	Furnica	Poznan
9. - 14. april	Salone Internazionale del Mobil.	Milano
17. - 18. april	Scandinavian Coating	København
6. maj – 10. juni	Ligna	Hannover
13. – 16. maj	Interzum	Köln
5. – 8. juni	Elmia Wood	Jönköping
28. – 30. august	Design Trade Copenhagen	København
3. – 6. september	HI-messe 13	Herning

Samlet oversigt over portalerne

 METAL SUPPLY	<p>Startet i 2003. Er i dag samlingspunkt for hele jern- og maskinindustrien. Der sendes dagligt over 14.000 nyhedsbreve ud og Metal Supply har over 1.250 medlemmer. Portalen har dagligt mellem 5.000 og 6.000 unikke besøgende. Jern- og maskinindustrien er den næststørste industri i Danmark – kun overgået af byggeindustrien.</p>
 WOOD SUPPLY	<p>Startet i 2004. Er i dag samlingspunkt for hele træ- og møbelindustrien. Der sendes dagligt over 8.500 nyhedsbreve ud og Wood Supply har over 450 medlemmer. Portalen har dagligt mellem 3.000 og 4.000 unikke besøgende.</p>
 ELECTRONIC SUPPLY	<p>Startet i 2006. Er i dag samlingspunkt for elektronikindustrien. Der sendes dagligt over 4.000 nyhedsbreve ud og Electronic Supply har over 400 medlemmer. Portalen har dagligt mellem 1.000 og 1.500 unikke besøgende.</p>
 BUILDING SUPPLY	<p>Startet i 2006. Er i dag samlingspunkt for store dele af byggeindustrien. Der sendes dagligt over 21.000 nyhedsbreve ud og Building Supply har over 950 medlemmer. Portalen har dagligt mellem 6.000 og 7.000 unikke besøgende. Byggeindustrien er den største industri som dækkes.</p>
 FOOD SUPPLY	<p>Startet ultimo 2009. Er allerede i dag samlingspunkt for fødevarerindustrien. Der sendes dagligt over 10.000 nyhedsbreve ud og Food Supply har allerede nu over 650 medlemmer. Portalen har dagligt mellem 2.500 og 3.000 unikke besøgende. Fødevarerindustrien er en af de større brancher som Industry Supply dækker.</p>
 ENERGY SUPPLY	<p>Startet medio 2010. Er allerede i dag samlingspunkt for store dele af energi - branchen. Der sendes dagligt over 7.000 nyhedsbreve ud og Energy Supply har allerede nu over 550 medlemmer. Portalen har dagligt mellem 2.000 og 2.500 unikke besøgende. Energibranchen er en af de mindre industrier – men en industri som i øjeblikket oplever en kraftig vækst.</p>
 RetailNews	<p>Startet foråret 2012. Er nu samlingspunkt for dagligvarehandlens aktører og i løbet af kort tid også øvrig detailhandel. Der sendes dagligt over 6.000 nyhedsbreve ud, og portalens aktivitet og antallet af daglige modtagere af nyhedsbrevet er i kraftig vækst. Retailnews har allerede nu over 100 medlemmer, og portalen har dagligt over 1.500 unikke besøgende.</p>