

WEBINAR 2027 – SALES READY LEADS AUS WEBINAREN

Zwei Webinar-Formate für unterschiedliche Zielsetzungen

Für 2027 bieten wir wieder zwei unterschiedliche Webinar-Formate an:

1. Commercial-Webinar / Value-Content-Webinar

Hier steht der Kunde beziehungsweise Sponsor im Mittelpunkt des Webinars.

Produkte, Lösungen, Use Cases und konkrete Themenstellungen können aktiv integriert werden.

2. Redaktionelles Webinar mit Sponsoring

Hier steht kein einzelner Anbieter oder Produkt im Zentrum, sondern ein relevanter Markt oder Branchenthema.

Mögliche Themenfelder können beispielsweise Government, Finance oder Cybersecurity sein.



Commercial-Webinar / Value-Content-Webinar

Das klassische Webinar-Format mit Fokus auf:

- Lead-Generierung
- Thought Leadership
- Produkt- und Lösungspositionierung
- Demand Generation

Der Kunde kann eigene Expertinnen und Experten im Webinar platzieren. Ebenso können Kunden, Partner oder Referenzkunden eingebunden werden.

Bei diesem Format erhält der Kunde sämtliche generierte Leads sowie das Webinar-Video zur eigenen, freien Verwendung.



Redaktionelles Webinar mit Sponsoring

Die Themen, Inhalte sowie die Auswahl der Expertinnen und Experten werden vollständig durch Netzmedien beziehungsweise die Redaktion definiert und organisiert.

Dadurch entsteht für den Sponsor praktisch kein organisatorischer Aufwand.

Der Sponsor profitiert von:

- hoher Glaubwürdigkeit
- starker Sichtbarkeit
- Thought-Leadership-Positionierung
- hochwertigem redaktionellem Umfeld
- Lead-Generierung ohne eigenen Organisationsaufwand

Der Sponsor erhält sämtliche generierten Leads sowie das Webinar-Video zur eigenen Verwendung.

Dadurch entsteht ein deutlich neutralerer Charakter mit hoher Akzeptanz bei der Zielgruppe.

Commercial-Webinar / Value-Content-Webinar

Das Value-Content-Webinar-Paket enthält:

- Storyboard / Co-Koordination des Webinars
- Landingpage für die Anmeldung via Zoom
- Einladung mittels Standalone-Newsletter an 10 000 Newsletter-Abonnentinnen und -Abonnenten von netzwoche.ch
- 3 bis 4 Wochen im Voraus Webinar-Einladung via Display- beziehungsweise Bannerwerbung auf netzwoche.ch
- Werbematerial kommt vom Kunden
- LinkedIn-Posts via Account der Netzwoche
- Webinar-Testlauf / Qualitätsprüfung
- Webinar-Intro durch Netzmedien-Redaktor
- Q&A beziehungsweise Leitung der Paneldiskussion durch Netzmedien-Redaktor
- Abschliessende Fragen durch Netzmedien-Redaktor
- Aufzeichnung des Webinars sowie Berichterstattung und Onlinepublikation als Partner Post auf netzwoche.ch
- Das Webinar-Video steht dem Kunden zur freien Verfügung

Preise

- Webinar inklusive Produktplatzierung: CHF 16 500.–
- Werbe- und marketingneutrales Webinar ohne Produktennung: CHF 14 500.–

Akquise von Referentinnen und Referenten durch Kunden ausser bei rein redaktionellen Webinaren.

Redaktionelles Webinar mit Sponsoring

Preise redaktionelles Webinar

- Redaktionelles Webinar mit Sponsoring: CHF 14 500.–
enthalten:
 - Sponsoring und Sichtbarkeit im redaktionellen Umfeld
 - Sponsornennung auf allen Werbemitteln
 - Lead-Übergabe
 - Teilnahme im hochwertigen redaktionellen Kontext

Optionaler Sponsor-Slot

Für einen Aufpreis kann zusätzlich ein Sponsor-Slot in das redaktionelle Webinar integriert werden.

Aufpreis Sponsor-Slot:

- CHF 2000.–
- Totalpreis inklusive Sponsor-Slot: CHF 16 500.–
enthalten:
 - 3 bis 5 Minuten Sponsor-Slot im Webinar
 - kurze Vorstellung, Perspektive, Statement oder Use Case möglich
 - Integration in das redaktionelle Format
 - Abstimmung und Koordination gemeinsam mit der Redaktion

Frühbucherrabatt

Bei einer Buchung bis zum 30.11.2026 profitieren Kunden von einem Frühbucherrabatt von CHF 1000.– pro Webinar.

UNSERE WEBINARE SIND EINE ERFOLGSGESCHICHTE

Unsere Webinare haben sich in den vergangenen Jahren als wirkungsvolle Lead- und Awareness-Massnahme etabliert und erfreuen sich bei Kunden und Teilnehmenden grosser Beliebtheit. Gleichzeitig sehen wir bei vielen Kunden eine Herausforderung nach dem Webinar. Die Lead-Generierung funktioniert zwar sehr gut, doch die effiziente Bearbeitung, Priorisierung und Identifikation der wirklich relevanten Kontakte braucht oft zusätzlichen Aufwand im Sales-Team. Genau hier möchten wir künftig zusätzliche Unterstützung anbieten.

Add-on «Sales ready Leads»

Mit unserem neuen Add-on «Sales ready Leads» helfen wir dabei, Webinar-Teilnehmende systematisch zu bewerten, relevante Kontakte schneller zu identifizieren und dem Vertrieb eine priorisierte Grundlage für das Follow-up zu liefern.

So weiss Ihr Sales-Team unmittelbar nach dem Webinar:

- welche Leads besonders relevant sind,
- welche Kontakte priorisiert werden sollten
- und wo die grössten Abschlusschancen liegen.

Add-ons

Zusatzreichweite / Performance-Kampagne inklusive 555 garantierte Klicks	CHF 1995.–
Lead-Qualifizierung und Engagement-Scoring	CHF 2500.–
Bewerbung des Webinars auf Netzwoche und ICTjournal	CHF 3000.–

Zusatzreichweite / Performance-Kampagne

Zur Steigerung der Sichtbarkeit und Registrierungen wird das Webinar zusätzlich über externe Newsseiten beworben.

enthalten:

- garantierte 555 Klicks
- ca. 300 000 Ad Impressions
- Ausspielung über ein externes News-Netzwerk
- Retargeting zur Reichweitensteigerung
- zusätzliche Reichweite ausserhalb der Netzmedien-Plattformen

Mögliche Platzierungen unter anderem auf:

- nzz.ch
- tagesanzeiger.ch
- handelszeitung.ch

optional skalierbar:

- Zusätzliche garantierte Klicks können flexibel dazugebucht werden.

Preis pro zusätzlichem Klick:

CHF 3.60

Zeitlicher Ablauf

Donnerstag: 10:00 bis 11:00 Uhr Webinar	
Direkt nach dem Webinar	Dienstag nach dem Webinar
Versand des Follow-up-Mails mit: <ul style="list-style-type: none"> • Webinar-Aufzeichnung • weiterführenden Informationen • Kontaktmöglichkeiten 	Sie erhalten: <ul style="list-style-type: none"> • qualifizierte Lead-Liste • Engagement-Scoring • Priorisierung der Leads • Empfehlungen für das Sales-Follow-up

IHR MEHRWERT

- ✓ weniger Streuverlust im Vertrieb
- ✓ schnellere Priorisierung relevanter Kontakte
- ✓ bessere Grundlage für Sales-Follow-ups
- ✓ mehr Transparenz über Interesse und Bedarf
- ✓ höhere Effizienz in der Lead-Nachbearbeitung

Webinar-Slots 2027

Datum	Wochentag
21.01.2027	Donnerstag
11.02.2027	Donnerstag
04.03.2027	Donnerstag
24.03.2027	Mittwoch*
15.04.2027	Donnerstag
05.05.2027	Mittwoch**
27.05.2027	Donnerstag
17.06.2027	Donnerstag
08.07.2027	Donnerstag
26.08.2027	Donnerstag
16.09.2027	Donnerstag
07.10.2027	Donnerstag
28.10.2027	Donnerstag
18.11.2027	Donnerstag
09.12.2027	Donnerstag

* Dieser Webinar-Termin findet ausnahmsweise an einem Mittwoch statt, da der darauffolgende Donnerstag in die Osterzeit fällt.

** Dieser Webinar-Termin findet ausnahmsweise an einem Mittwoch statt, da am darauffolgenden Donnerstag Auffahrt ist.