

Content-pakke

Content-pakke

- Fremhevet plassering på forside
- Alle artikler, etter ingress
- Publisering i base ett år
- Nyhetsbrevkjøring mot ca. 9 000 mottakere (Én kjøring)

Pris content-pakke

Pris: 25 øre per visning.
Estimert visninger pr. uke: 45 000
Pakkene selges med minimum
90.000 visninger

SoMe-pakke som tillegg

- 4 uker
- Annonse design Meta eller LinkedIn
- Deles på Meta eller LinkedIn
- Pluss boost

Pris: 5 600,-



Kontakt

Ta kontakt for mer informasjon og et godt tilbud tilpasset ditt budsjett:



MONA KALVATN

Head of Sales
mk@hsmedia.no

+47 62 94 69 01
+47 951 19 233



FRIDA ROBERTSEN
MOSTAD

Key Account Manager
frm@hsmedia.no

+47 416 91 872
+47 62 94 69 07

Priser bannerpakke + annonse i nyhetsbrev

Pakke

Visning:

- Forside (desktop og mobil)
- Høyre side ved artikkel (kun desktop)
- Etter artikkel i scroll (desktop og mobil)
- Temasider (desktop og mobil)

Pris: 20 øre pr. visning

Format:

1024 x 400 | 766 x 300
320 x 350 | 270 x 600

Nyhetsbrev

9 000 mottakere

Format:

590 x 300, stillbanner
Pris kr 4 000



50 410



24 000



4 912



1 063

210 000 sidevisninger pr. måned

Vurderer du å bruke sponsede artikler i din markedsføringsstrategi?



Få mer informasjon om blant annet:

- ✓ Hvordan du kan vinkle artikler
- ✓ Hvor mange klikk du kan forvente deg på kort og lang sikt
- ✓ Hvordan klikkene er hos de andre annonsørene
- ✓ Hvordan du kan legge opp en konverteringsstrategi

Kontakt

Ta kontakt for mer informasjon og et godt tilbud tilpasset ditt budsjett:

MONA KALVATN
Head of Sales
mk@hsmedia.no

+47 62 94 69 01
+47 951 19 233



FRIDA ROBERTSEN MOSTAD
Key Account
Manager
frm@hsmedia.no

+47 416 91 872
+47 62 94 69 07



Hvorfor bruke **sponsede** artikler?

Sponsede artikler kan være en svært effektiv del av markedsføringsstrategien din. Her er noen argumenter for dette:

Økt troverdighet og tillit: Når en sponset artikkel er publisert i en anerkjent publikasjon, kan det øke troverdigheten til innholdet ditt. Leserne stoler ofte mer på informasjon som kommer fra en kilde de allerede har tillit til. LederNytt har i over 22 år bygget opp en høy grad av tillitt og har en unik posisjon i markedet.

Økt engasjement: Kvalitative artikler skaper inspirasjon, engasjement, innlevelse, refleksjon og læring. Sponsede artikler er en mer subtil form for reklame. De gir verdi til leserne gjennom informativt og engasjerende innhold, samtidig som de fremmer merkevaren din. **Målrettet markedsføring:** Sponsede artikler på ledernytt.no vil treffe operative ledere med beslutningsmyndighet og ansvar for innkjøp. Dette gjør målgruppen mer attraktiv for våre annonsører.

Målrettet markedsføring: Sponsede artikler på ledernytt.no vil treffe operative ledere med beslutningsmyndighet og ansvar for innkjøp. Dette gjør målgruppen mer attraktiv for våre annonsører.

Organisk søk: LederNytt sørger for at din artikkel blir optimalisert for Google organisk søk. Dette fordi LederNytt har en høy domeneautoritet.

Forbedret SEO: Kvalitetsinnhold som er sponset og publisert på Ledernytt.no kan bidra til å forbedre din egen nettsides søkemotoroptimalisering (SEO). Dette kan føre til bedre rangeringer i søkemotorer og økt organisk trafikk.

Kvalitative artikler skaper inspirasjon, engasjement, innlevelse, refleksjon og læring.



Fordelen med å dele unike historier og intervjuer er at du kan nå ut til et bredere publikum.



Effektiv markedsføring med artikler

Sponsede artikler representerer en effektiv strategi for å nå ut til markedet. Hos oss kaller vi dette «Business Content». Som annonsør har du muligheten til å tenke nytt og innovativt med sponsede artikler. Men hvordan kan du bruke dette verktøyet for å maksimere din rekkevidde i markedet?

Merkevarebygging og Employer Branding

Ønsker du å bygge en sterk merkevare? Vil du at ansatte skal dele sine erfaringer om arbeidsmiljøet i bedriften? Kan et lederintervju bidra til å styrke omdømmet og tiltrekke talentfulle kandidater? Ved å benytte sponsede artikler kan du tenke nytt om Employer Branding. Hos LederNytt har vi en kvalitativt sterk målgruppe som inkluderer både potensielle jobbkandidater og kunder.

Unike historier som skaper inntrykk

Fordelen med å dele unike historier og intervjuer er at du kan nå ut til et bredere publikum enn ved tradisjonell annonsering som fokuserer på kort-siktige økonomiske gevinster. Tenk langsiktig og vurder hvordan du kan bygge et solid omdømme i markedet.