

PRESSEINFORMATION

LEAD digital das neue Magazin für die Digital-Branche

München, den 21. September 2011. Mit LEAD digital bringt der Münchner Verlag Werben & Verkaufen ein neues 14-tägiges Fachmagazin für Digital-Professionals pünktlich zur dmexco, der führenden Online-Marketing Messe, auf den Markt. LEAD digital beleuchtet alle Facetten des Digital Business aus der Marketing-Perspektive, liefert Marktprognosen und bietet neben praktischem Hintergrundwissen einen Überblick über aktuelle Web-Trends. Auch Online steht LEAD digital unter www.lead-digital.de als Wegweiser für Digital Business und führt dort wichtige Branchen-Diskussionen.

LEAD digital, das neue 14-tägige Magazin für Digital-Professionals und Online-Marketer blickt hinter die Kulissen der digitalen Szene und liefert Hintergrundwissen zu Themen wie Mobile, Social Media, SEM/SEO, Online-Marketing und E-Commerce – fundiert, kreativ und praxisorientiert. Das Fachmagazin bietet dabei Nutzwert und Inspiration für die tägliche Arbeit in werbungstreibenden Unternehmen, bei Agenturen und Medien.

LEAD digital ist in folgende Rubriken unterteilt: Unter »start« werden freche Fragen an Persönlichkeiten aus dem Markt gestellt. »connect« gibt einen Überblick über News, Trends, relevante Zahlen, aktuelle Marktentwicklungen und Branchen-Events. Mit »inside« beginnt der Magazinteil des Heftes. Neben der Titelgeschichte finden Leser hier Schwerpunktthemen zu allen Facetten des Digital Business, spannende Interviews sowie Gastbeiträge von bekannten Persönlichkeiten aus der Branche. In der ersten Ausgabe von LEAD digital berichtet die Redaktion über die dmexco 2011 und Themen wie Real Time Bidding, Tatort Social Media, Location Based Advertising und Digital Signage. Die Rubrik »tech« bietet einen Überblick über technische Neuentwicklungen und die aktuellsten Gadgets. Unter »work« finden Leser Themen rund um Job & Karriere, aktuelle Personalmeldungen und den Stellenmarkt für die digitale Jobwelt. »exit« stellt Branchen-Köpfe mit außergewöhnlichen Ideen vor, wie die Agentur 6Wunderkinder in der ersten Ausgabe.

„Mit LEAD digital führen wir die Kernkompetenz unseres Fachverlages fort: qualitativ hochwertige Inhalte für die Kommunikationsbranche zu produzieren. LEAD digital beleuchtet verschiedene Aspekte des Digital Business aus dem Marketing-Blickwinkel. Damit soll LEAD digital die Erfolgsgeschichte unseres Haupttitels Werben & Verkaufen, dem Marktführer der Kommunikationsfachpresse, nun für die Digitalbranche fortschreiben.“, so Martin Korosec, Geschäftsführer Werben & Verkaufen.

Verlag Werben & Verkaufen

Der Verlag Werben & Verkaufen ist das führende Medienhaus für Fachinformationen in den Bereichen Marketing und Kommunikation und gehört zur Mediengruppe des Süddeutschen Verlages. Der Haupttitel Werben & Verkaufen (W&V) ist das auflagen- und reichweitenstärkste deutsche Fachmagazin der Kommunikationsbranche. Zum Verlagsportfolio gehört auch der international ausgerichtete Kontakter, die Nummer Eins unter den wöchentlichen Newsbrokern, LEAD digital, das 14-tägige Magazin für Digital Business und Lifestyle sowie junct!on, die iPad App für Technologie und Digital Lifestyle. Für den täglichen Informationsvorsprung sorgt W&V Online (www.wuv.de), das an der Spitze der reichweitenstärksten Fachportale der Branche steht. Die vom Verlag organisierten Veranstaltungen, Seminare und das Karrierenetzwerk W&V Job-Network runden das Portfolio ab.

LEAD digital Online unter: www.lead-digital.de und www.facebook.com/leaddigital

Pressekontakt:

Verlag Werben & Verkaufen GmbH

Verena Hlousek | Marketing Manager | Tel: 089/ 2183-7089 | Email: verena.hlousek@wuv.de