

Inhalt

<u>Fallstudie Questex – Ausbau von Nischenprodukte und Plattformen im B2B-Markt</u>	3
Geschäftsmodell: Käufer und Verkäufer zusammen bringen	3
„Voice of the Customer“ – Kundenwünsche bewirken Neuerungen	4
Onlineproduktion: Outsourcing, Vorgaben für die Printseite und Freiheit für die Webredakteure	5
Beispiel Reisemarkt: Expansion in Nischen und über Plattformen	5
Relaunch des Kernprodukts „Travel Agent“ in Print und Online	6
„Home-Based Travel Agent“ - neue Marke in Print, Web und Events	8
Ausbau der Angebote zu Luxusreisen	9
Digitale Magazinausgaben erhöhen qualifizierte Reichweite kostengünstig	10
Mehr Nischenangebote durch E-Newsletter	10
<u>Time Inc launcht Health-Portal</u>	12
<u>Mobiles Internet kann Reichweite von Websites deutlich erhöhen</u>	13
<u>eMarketer: Mobile Werbung wird boomen</u>	14
<u>IAB Internet-Werbereport 2007: Online überholt Radio und Kabel-TV</u>	15