

**A HWSW magasan piacvezető az online informatikai szaklapok között: munkanapokon 30 ezer, hetente 100 ezer, havonta pedig átlagosan 250 ezer látogató böngész.** (forrás: Median Webaudit)

Szatelit szakmai oldalunkkal, a **HUP.hu**-val együttesen naponta több mint **40 000 IT szakmabelit érünk el.**

A **HWSW Informatikai Hírmagazin** több mint 14 éve tájékoztatja az informatikában dolgozó szakembereket, olvasói összetétele jól reprezentálja a hazai informatikai társadalmat. Az oldalon elérhető a döntéshozók szűkebb köre és a döntéselőkészítők, azaz a fejlesztők, szoftver- és rendszermérnökök és egyéb szakmabeliek (például a kereskedők, szolgáltatók) szélesebb rétege.

## A HWSW tipikus olvasója:

25-39 év közötti felsőfokú végzettségű férfi, aki jellemzően városban él, az informatikai szakmában dolgozik, és az átlagnál magasabb jövedelemmel rendelkezik.

## Olvasóközönség részletes jellemzői (forrás: NRC-TNS VMR kutatás)

**94%** férfi, akiknek a **56%**-a 25-39 év közötti életkorú

**41%** felsőfokú-, **38%** középfokú végzettséggel rendelkezik

**40%** budapesti, **40%** vidéki városban élő

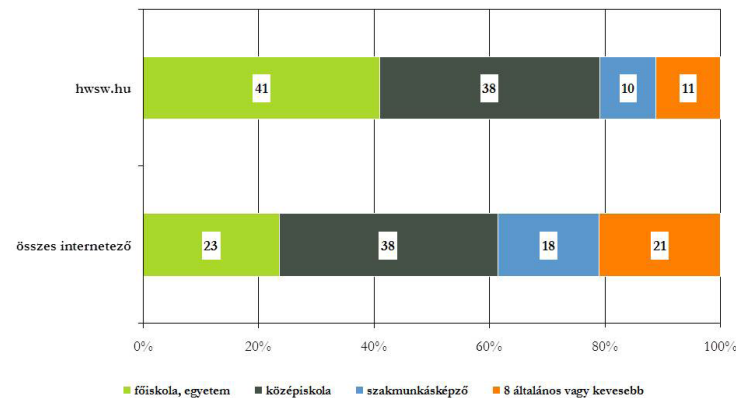
**ESOMAR** státusz besorolásuk szerint az olvasók **62%-a AB** státuszú

## A magyarországi nagyvállalati döntéshozók között a HWSW a leginkább látogatott informatikai honlap

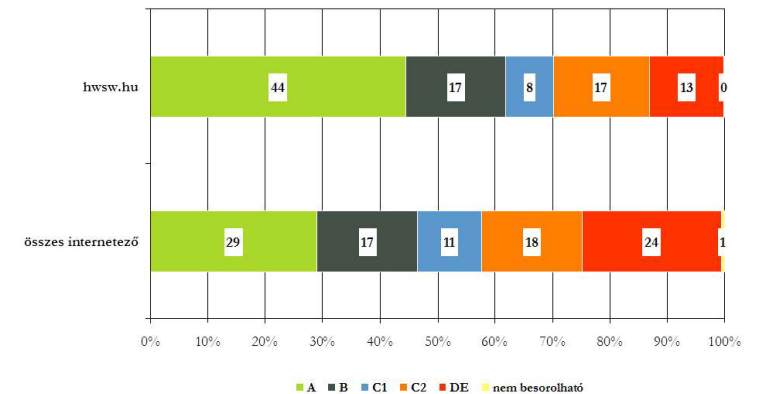
(forrás: VMR.eco internetes kutatás).

## A HWSW olvasóközönsége az átlagos internetező közönséghez viszonyítva (forrás: NRC-TNS VMR kutatás)

Iskolai végzettség szerinti megoszlás



ESOMAR státusz



A HWSW hagyományos hirdetési formáit különálló tarifátáblázatunk tartalmazza, amelyben azt is részletezzük, hogy az egyes hirdetési formákkal hány egyedi látogató érhető el.

- **RSS REKLÁM**
- **SZÖVEGES HIRDETÉS**
- **KARRIER CSOMAG**
- **MOBIL HIRDETÉS**
- **ROVATSPONZORÁCIÓ**

AZ ÁRAKAT A TARIFATÁBLÁZAT TARTALMAZZA

## A HWSW rovatstruktúrája:

- **VÁLLALATI IT**
- **DIGITÁLIS OTTHON**
- **HIGH-TECH**
- **ECO@TECH**
- **WEB**
- **MÉDIA & TELEKOM**

## **SZÖVEGES HIRDETÉS** - banneres kampányok kiegészítéseként javasoljuk önállóan vagy PR-cikkel megerősítve

- 1) A HWSW címdalán kiemelt lead helyezhető el, amely vagy a partner oldalára vagy egy a HWSW aloldalon megjelenő PR-cikkre irányítja az olvasót. A PR-cikk megírásához szakértői segítséget nyújt a HWSW szerkesztősége. A címdali lead magas image értékkel bír.
- 2) A HWSW cikk aloldalain elhelyezhető egy rövid tartalmi link, amely közvetlenül a hirdető partner oldalára irányul. A linkhirdetés nemcsak a HWSW hűségese olvasóit, hanem a keresőkből érkezőket is eléri.
- 3) A HWSW fórumoldalain 91 ezer a regisztráltak száma, heti szinten 20 ezer látogató osztja meg egymással a véleményét, az itt elhelyezett szöveges hirdetés a leginkább aktív látogatókat éri el.
- 4) HWSW napi hírlevelében elhelyezett szöveges hirdetéssel a közel ötezer feliratkozott olvasó figyelmét tudjuk felhívni.
- 5) Lehetőséget nyújtunk RSS reklám elhelyezésére, amely egy hétig kiemelt helyen jelenik meg az RSS olvasók számára. Mivel ez a felület reklámzajmentes, ezért hatékony hirdetési forma, mindenképpen más eszközzel kiegészítőjeként.

## **KARRIER CSOMAG** - végzettségüket és pozíciójukat tekintve széles spektrumú olvasói réteg az IT szakmán belül

Álláshirdetések elhelyezésére konkrét hirdetési csomagot nyújtunk az IT álláskínálók számára. 2-3 héten keresztül felváltva használt szöveges hirdetési formáinkkal elérjük a HWSW teljes olvasóközönségét.

## **MOBIL HIRDETÉS** - havonta közel 100 ezer látogató, 150 ezer látogatás és 250 ezer oldalletöltés

2010 januárjában a hazai informatikai lapok közül elsőként indítottuk el a HWSW mobilverzióját, azóta folyamatosan gyarapszik az olvasóink száma

## **ROVATSPONZORÁCIÓ** - feltűnő, tematikus megjelenés

Hosszú távú kampányok esetén kiváló image felület, tematikus megjelenést biztosít, hiszen lényege, hogy egy adott rovatba tartozó cikkek mellett jelenik meg. A formája nem toladó, arculati elemként illeszkedik az oldal szerkezetébe, a cikkeket körülölelő kép, amely nem animált, azon felhasználókat is eléri, akik a hagyományos bannerszűréseket használják.

## **VÁLLALATI IT** - Hardverek, szoftverek, megoldások az üzlet szolgálatában

Főképpen közép- és nagyvállalati döntéshozók és döntéshozók munkáját kívánjuk segíteni rovatunk tartalmával. Témái közé tartoznak a szerverekkel, tárolókkal, vállalati PC-kkel, hálózati eszközökkel és az üzleti célú szoftverekkel kapcsolatos hírek.

## **DIGITÁLIS OTTHON** - Lakossági informatika, szórakoztatóelektronika

Napról-napra újabb készülékek jelennek meg a piacon kifejezetten fogyasztók számára, akár otthoni számítógépek, mobiltelefonok, digitális fényképezőgépek vagy szórakoztatóelektronikai berendezések, ezek kiválasztásában segítünk hírekkel, tesztekkel, bemutatókkal.

## **HIGH-TECH** - Csúcstechnológiák, jövőbemutató elemzések

A rovatban olyan technológiákat és fejlesztéseket mutatunk be, amelyek a jövőben az életünket alakító tömegtermékek alapjává válhatnak. A high-tech rovat elsősorban a technológiák iránt mélyebben érdeklődő szakemberek számára készül.

## **ECO@TECH** - Az IT-gazdaság ismerete tájékozottságot ad

Üzleti, piaci hírek, az informatikai ipar trendjei, piaci mozgások, gazdasági háttérinformációk, elemzések adják az eco@tech rovat gerincét. A cél tájékoztatást nyújtani a megalapozott döntéshozatalhoz, hosszabb távú stratégiák kialakításához.

## **WEB** - Trendek a neten

Az online világ hírei olvashatók itt, igyekszünk átfogó képet adni a meghatározó webes szolgáltatásokról és a létrehozásukhoz szükséges eszközökről. A közösségi hálózatok, a web 2.0 korában minden eddiginél nagyobb figyelmet kapnak ezek a témák.

## **MÉDIA & TELEKOM** - A távközlési és a digitális médiaipar hírei

A rovat a telekommunikációs termékeket és szolgáltatásokat, valamint a piacsabályozás alakulását tárgyalja, itt találhatóak a digitális médiapiac fejlődésének hírei is, hiszen az internet egyre erősebb médium is.

A HUP a hazai rendszermérnökök, rendszergazdák, fejlesztők, hálózati-, adatbázis-, UNIX/Linux-szakemberek, tehát az IT-döntéselőkészítők "fellegvára", legalább annyira tartalom-szolgáltató, mint közösségi oldal. Számos tanulmány látott napvilágot az elmúlt évben, amelyek szerint az informatikai beszerzések folyamatában erőteljesen felértékelődött a döntéselőkészítők szerepe.

## A HUP.hu-t a HWSW kiadó 5 éve vásárolta fel, hogy jelentősen növelje elérését az IT szakmában dolgozók célcsoportjában. A HUP.hu napi 12 ezer, hetente több mint 50 ezer látogatót fogad (forrás: Median Webaudit).

Ez a látogatószám gyakorlatilag azt jelenti, hogy a hazai rendszerüzemeltetők nagy valószínűséggel kapcsolatban vannak az oldallal. A "huposok" egy rendkívül pezsgő közösséget, egy szubkultúrát alkotnak, ahol a véleménykifejezés lehetősége, a beszélgetés és vitatkozás jelentik a mozgatórugókat, éppen ezért kreatív, banner formájában történő hirdetés nem jelenik meg az oldalon, hanem kizárólag szöveges hirdetési formát használunk. A leginkább javasolt forma: egy rövid kiemelt lead és egy részletes szakmai cikk. A HUP.hu-n a kampányok kiemelt hatékonyságot mutatnak, az eddigi tapasztalatok alapján tematikától függően 1000-4000 olvasást generál egy-egy cikk.

## Olvasóközönség részletes jellemzői (forrás: NRC-TNS VMR kutatás)

**92%** férfi olvasó, akiknek a **52%**-a 25-39 év közötti

**37%** felsőfokú-, **41%** középfokú végzettséggel rendelkezik

**36%** budapesti, **52%** vidéki városban él

ESOMAR státusz besorolásuk szerint az olvasók **60%**-a AB státuszú

## A HUP.HU olvasóközönsége az átlagos internetező közönséghez viszonyítva (forrás: NRC-TNS VMR kutatás)

