

BCM 2017 – BEWERTUNGSBOGEN

SALES – B2B



best of
content marketing

Nummer der Einreichung:
(auf Rückseite)

Unbedingt ausfüllen!

BITTE BEWERTEN SIE NACH SCHULNOTEN VON 1 („SEHR GUT“) BIS 4 („AUSREICHEND“)

In der Kategorie Sales wird der wirksame Einsatz von Content in der abverkaufsorientierten Kommunikation bewertet. Eingereicht werden können hier kanalübergreifende oder monomediale Projekte ohne zeitliche Begrenzung (z.B. Magaloge, Verkaufsliteratur etc.).

FRAGE 1 **20 %**

Wie beurteilen Sie das Gesamtkonzept und die Aufmachung des Mediums?

1 2 3 4

FRAGE 2

Wie beurteilen Sie die Content-Qualität im Bezug auf die redaktionelle Produktinzenierung? (Produkteinbettung und -nutzen, Zielgruppenrelevanz, Demand Creation)

1 2 3 4

FRAGE 3 **25 %**

Wie beurteilen Sie die Medialisierung und das Distributionskonzept?

1 2 3 4

FRAGE 5 **20 %**

Wie beurteilen Sie die zugrundeliegende Idee und deren Differenzierung zur klassischen Verkaufunterstützung?

1 2 3 4

FRAGE 4 **25 %**

In wieweit wurde der Beitrag zur Leadgenerierung oder zum Abverkauf unterstützt?

1 2 3 4

BITTE FORMULIEREN SIE IN ZWEI SÄTZEN IHREN GESAMTEINDRUCK DER EINREICHUNG:

BCM 2017 – BEWERTUNGSBOGEN

SALES – B2C



best of
content marketing

Nummer der Einreichung:
(auf Rückseite)

Unbedingt ausfüllen!

BITTE BEWERTEN SIE NACH SCHULNOTEN VON 1 („SEHR GUT“) BIS 4 („AUSREICHEND“)

In der Kategorie Sales wird der wirksame Einsatz von Content in der abverkaufsorientierten Kommunikation bewertet. Eingereicht werden können hier kanalübergreifende oder monomediale Projekte ohne zeitliche Begrenzung (z.B. Magaloge, Verkaufsliteratur etc.).

FRAGE 1 **20 %**

Wie beurteilen Sie das Gesamtkonzept und die Aufmachung des Mediums?

1 2 3 4

FRAGE 2

Wie beurteilen Sie die Content-Qualität im Bezug auf die redaktionelle Produktinzenierung? (Produkteinbettung und -nutzen, Zielgruppenrelevanz, Demand Creation)

1 2 3 4

FRAGE 3 **25 %**

Wie beurteilen Sie die Medialisierung und das Distributionskonzept?

1 2 3 4

FRAGE 5 **20 %**

Wie beurteilen Sie die zugrundeliegende Idee und deren Differenzierung zur klassischen Verkaufunterstützung?

1 2 3 4

FRAGE 4 **25 %**

In wieweit wurde der Beitrag zur Leadgenerierung oder zum Abverkauf unterstützt?

1 2 3 4

BITTE FORMULIEREN SIE IN ZWEI SÄTZEN IHREN GESAMTEINDRUCK DER EINREICHUNG:
