

# NETMEDIAEUROPE/AMÉRICA

Editorial TI online líder

Powered by **Content**  
Driven by **Data**

 SiliconWeek

 SiliconNews

 Net.de

 BIT magazine

 Tespreso

 ChannelBiz

 Übergizmo

 cnet De

# NETMEDIAEUROPE NETMEDIAAMERICA

Mantemos os nossos leitores informados sobre todas as novidades e estudos de mercado de TI, ajudamos a tomar complexas decisões de compra. Combinamos conteúdo e dados, oferecendo aos anunciantes formas eficazes de impulsionar as vendas e garantir reconhecimento da marca.

Tecnologia

25

Websites de TI &  
Business

13

6 Países Europa  
7 Países LATAM

Alcance

Audiência

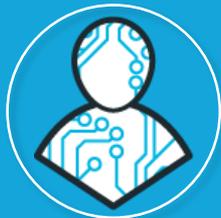
8M+

Usuários  
Únicos/mês

5000

Artigos/mês

Cobertura



## IT Decision Makers & IT Pro

CIO, CTO, CISO, IT Manager, Project Manager, IT Architect, Software Developers...

**+2.6M**

Usuários únicos

SiliconWeek

ZDNet.de BIT magazine



## Business Decision Makers

CEO, Director Financeiro, Vendas, Marketing, Recursos Humanos...

**+1.2M**

Usuários únicos

ITespresso

SiliconNews



## Resellers

**+200K**

Usuários únicos

ChannelBiz



## Techies

**+4M**

Usuários únicos

ÜberGizmo

c|net De

# AUDIÊNCIA

Uma base de leitores bem definida composta por mais de oito milhões de usuários únicos repartidos por seis países europeus: França, Alemanha, Itália, Espanha, Reino Unido e Portugal

# NETMEDIAEUROPE EM PORTUGAL E NO BRASIL

**BIT** magazine

Portugal

387.000 PV  
265.000 UU

Perfil



18% CEO

14% BDM



6% Outros

62% ITDM

**BIT** magazine

Brasil

1.900.000 PV  
790.000 UU

Perfil



18% CEO

14% BDM



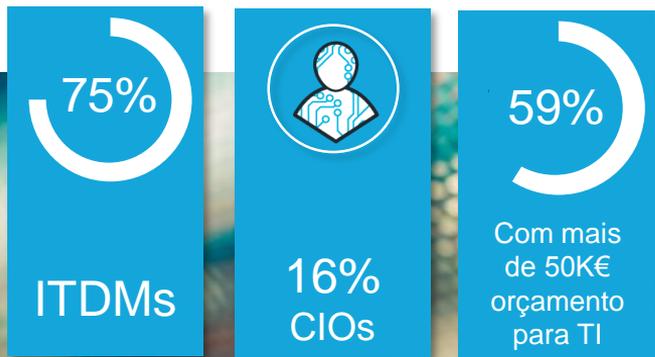
6% Outros

62% ITDM

# PERFIL DO LEITOR

**51%** São leitores de empresas com mais de 100 empregados

## Audiência IT



### Prioridades IT para 2016

**53%**  
Segurança

- 39% - Virtualização
- 35% - Mobilidade
- 27% - Armazenamento

## Audiência Business



### Prioridades IT para 2016

**29%**  
Segurança

- 26% - Mobilidade
- 20% - Software
- 19% - Ferramentas de Comunicação

# Mobile Engagement

Chegue à sua audiência  
através das nossas  
versões mobile



Todos os  
sites têm  
versão  
mobile

46

App  
nativas  
para iOS  
& Android

45%

Usuários  
mobile

Mobile  
Web

0,23%

Apps

0,56%

CTRs\* bastante mais elevados

\*Fonte: Estudo Medialets e métricas  
do Google display

# Mobile Engagement

Melhor experiência de usuário através dos formatos mobile

Versão Web  
Design responsivo



Apps Mobile  
para iOS e Android



Google Newsstand  
Agregadores de notícias



# Display



## Standard Display

Transmita as suas mensagens através de todos os formatos standards IAB



## Rich Media & Vídeo

Aumente a interação e o rendimento com uma melhor experiência de usuário



## Mobile

Publicidade mobile em todos os sites para usuários de smartphones e tablets



## Display com base em dados

Audience Amplify e Extensão  
Programação premium exclusive

Conecte-se com o seu target no lugar e momentos adequados

2M+

Impressões /  
Mês

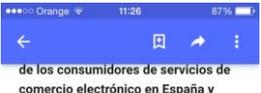
45%

Usuários  
mobile

NETMEDIAEUROPE

Editorial TI online líder

# Display



de los consumidores de servicios de comercio electrónico en España y cuáles son las regiones que adquieren más productos online.

**Acelere la entrega de aplicaciones y servicios con las API.**

Las soluciones de CA API Management le ayudan a publicar y gestionar API con Rapidez.

Descubra cómo >

Según se desprende de un estudio de la firma Doofinder basado en el análisis de más de 700 tiendas online españolas, el 63% de los ecommerce han detectado que los consumidores compran en base a promociones y



**NOUVELLE NISSAN PULSAR, VOTRE SIXIEME SENS.**

14 990 € SANS CONDITION

DECOUVREZ-LA >

**BIT**

REN anuncia app destinada a inversores e media.

ESPECIAL 2015 | 80-0 ano de Internet das Coisas

Garber prevê o surgimento de um mercado negro na IoT

Brisa tem novo site com responsive design

Shutterstock lança três produtos para tornar a criação inteligente

...con nuestras Apps



**BIT**

83% de decimas de TL de negocio

THE CLOUD

Microsoft

IBM

IBM Cloud

**IBM BlueSky**

Preço x Performance em Cloud: a verdade sobre esta relação para uma estratégia em nuvem perfeita.

Para os líderes das TI no último decênio, o modelo "cloud" foi uma benção. As características que definem o modelo – escalabilidade, elasticidade e velocidade de implementação – combinaram com as necessidades das TI num mundo de negócios em rápido movimento. No entanto, à medida que alguns líderes das TI aumentam a sua confiança no modelo cloud, muitos outros descobrem falhas nos seus esforços de expansão de cloud total. Algumas empresas que dependem um provisor de serviços cloud com base em tarifas reduzidas têm enfrentado muitos elevados do que esperavam. Outros apresentam reclamações de desempenho inaceitável de aplicações. Outras empresas estão ansiosas de que não fazem ideia se estão a pagar demasiado ou pouco por os seus serviços cloud.

A relação preço-desempenho e o impacto que forma a sua estratégia de cloud. Para proporcionar uma visão realista da dimensão dos desafios, analisamos centenas de relatórios de IBM, comparando os custos reais com os valores de trabalho contados na IBM SoftLayer e serviços de terceiros. Finalmente, apresentamos dicas às empresas que pretendam desenvolver estratégias e seleccionar os serviços cloud ideais para as suas empresas.

**WHITEPAPER**

The Truth about Cloud Price-Performance: How Misperceptions about Server Costs Can Derail Your Cloud Strategy

or IT leaders of the past decade or so, the "cloud" delivery model has been a blessing. The defining characteristics of the model—scalability, elasticity, speed of deployment—align with IT delivery needs in a fast-moving business world. Yet, as IT leaders increase their reliance on the cloud, many are discovering flaws in their initial cloud purchase criteria. Some businesses that chose a cloud service provider based on low published rates are experiencing higher costs than expected. Others are finding complaints about unacceptable application performance. Still others are realizing they have no idea whether

**BITmagazine**

**WHITEPAPERS**

**Como o CRM ajuda na expansão de seus negócios**

Um CRM pode ajudar a fazer com que cada comunicação com cliente seja pessoal. Não importa qual tamanho ou quantidade a empresa de Luiza (Luzi) do sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente ajudou a criar e desenvolver e a dimensionar seus negócios para que a expansão continue sem dificuldades. Isso indica que, embora mais simples, o CRM pode ajudar empresas de todos os tipos de sistemas de CRM disponíveis e como o CRM pode ajudar você a construir uma empresa melhor e melhor.

Click aqui

**NOTÍCIAS**

Três dicas para (não) estragar a estratégia de aplicativos móveis da sua empresa

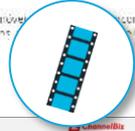
Joe parte dos aplicativos móveis para serem considerados. Entretanto, os apps muitas vezes criam um longo caminho para serem considerados.

**VIDEOS**

Bem-vindos à Plataforma de Sucesso para os Clientes

**SIGA-NOS**

Twitter, Facebook, LinkedIn, YouTube, RSS



**BITmagazine**

**EN PORTADA**

En internet, reinventar 2015

Desafios e oportunidades do futuro da internet

Qual hora de PC? Os jogos de PC estão a crescer para impulsionar a indústria

Os vendedores online de Cloud, cloud híbrido e virtualização estão a crescer

**ACTUALIDAD**

AMD tiene ahora enormes oportunidades en múltiples niveles

Qualcomm vende Vuforia a HTC

**SIMPONIUM**

Reserva tu plaza

# Display Amplify

Aproveite as nossas ferramentas para impactar a sua audiência em qualquer dispositivo



## Segmente

Escoha a audiência desejada segmentando-a por site, categoria, geografia, perfil (cargo, indústria...)



## White list

Chegue à audiência através de sites premium e seguros



## Amplify

Amplifique o impacto e incremente o número de impressões



Conecte a nossa audiência qualificada e amplifique o seu target para além dos sites da NME/A



# Extensão de audiência

Aumente o alcance da sua campanha, chegando a uma audiência similar à da NME/A

**ESCOLHA** o seu segmento de audiência na NME: segmentação por site, categoria, geografia, perfil (cargo, indústria, etc.)



**ENCONTRE** audiência usando cookies e algoritmos para identificar usuários com o mesmo perfil que o da NME



**CHEGUE** a uma audiência segmentada através de sites premium além da rede da NME/A



## Brand Content



Artigos,  
Dossier, Blogs



Whitepaper



Infografia



How-to-  
Guide

## Promoção marca através de formatos eficientes



Vídeo  
Entrevista



Business  
Intelligence &  
Estudos



Inquéritos



Evento

## Native Advertising

Uma experiente equipa editorial ao seu serviço para comunicar com a nossa audiência através de Brand Content



# Exemplos de Brand Content



Microsites



Partnerzones



Artigos patrocinados



Painéis temáticos:

- Café da manhã
- Happy Hour
- All Day

# Geração de Leads

Gerar contactos qualificados mediante conteúdos de interesse



Clássico: Detalhes do contacto



Segmentado: Detalhes do contacto segmentados por tamanho de empresa, cargo, sector, etc.)



Identificação de projetos e oportunidades de venda

Adaptamo-nos às necessidades dos clientes para realizar projetos de geração de leads em grande escala.

- Partnerzone
- Mini site
- Eventos Online (vídeo)
- Whitepaper
- Identificação de projetos
- Eventos



# Galaxy Lead Dashboard

Acesso a relatórios dos leads das campanhas

## Formulário de download

Download this white paper

**Title \***  
Please select ...

**First name \***  
[Text Field]

**Surname \***  
[Text Field]

**Job Title \***  
Please select ...

**Company name \***  
[Text Field]

**Company size \***  
Please select ...

**Sector \***  
Please select ...

**Email \***  
[Text Field]

**Phone \***  
[Text Field]

**Address \***  
[Text Field]

**Postcode \***  
[Text Field]

**City \***  
[Text Field]

**Do you have a current or planned project? \***  
Please select ...

**What is your project timeline? \***  
Please select ...



Galaxy Lead Dashboard

SPAIN-HP\_7440-20150611 ES Lucia Rey Cerrar sesión

### Actividad

### Informes de leads

Acción - Buscar

45 Válido 3 Fuera De Segmentación 6 No Válido 0 Indefinido

#	Inf	Tratamie	Nombre	Apellidos	Empresa	Email	Telefono	Fax	Telefono m	Cargo
7	Info	Don	Manuel	Tordera	SOCIEDAD ESTATAL DE ...	manuel@sesta.org	910000000			Responsable IT
8	Info	Don	Fernando	García	SIPCAM INAGRA S.A.	fernando@sipcam.es	910000000			Responsable IT
9	Info	Don	Carlos	Masia	CAIXA RURAL DE ALGE...	carlos.masia@caixarural.es	910000000			Responsable IT
10	Info	Don	Carlos	San Miguel	TORRES CAHARA Y CIA...	carlos@torrescahara.es	910000000			Responsable IT
11	Info	Don	Enrique	De Miguel	SERMESA SERVICIOS M...	enrique@sermesa.es	910000000			Responsable IT
12	Info	Don	Javier	Layunta	SOLKIA GROUP TECHN...	javier@solkia.com	910000000			Responsable IT
13	Info	Don	Jordi	Mur	TSOO PURATOS S.A.	jordi@tsoo.com	910000000			Responsable IT
14	Info	Don	Javier	Lopez	UNIBAIL RODAMCO SPA.	javier@unibail.com	910000000			Responsable IT
15	Info	Don	Luis	Rodriguez Torices	TECNICA Y PROYECTOS...	luis@tecnica.es	910000000			Responsable IT
16	Info	Don			UNIBAIL VIMAR S.A.					

Volver a campañas

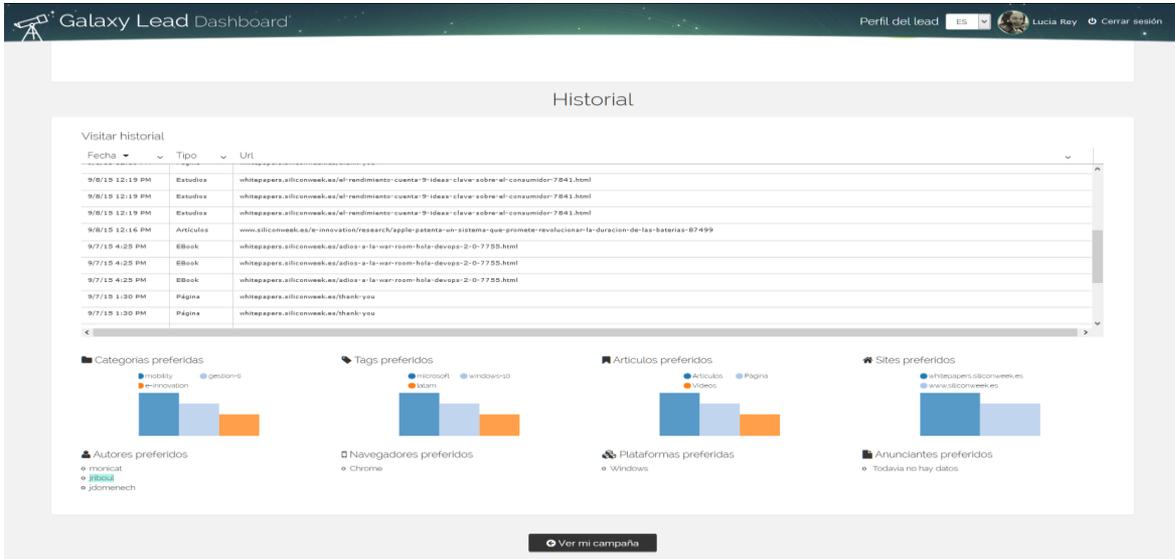


# Webtracking

Conheça os interesses do seu público-alvo

Amostra da informação por tipo de documento:

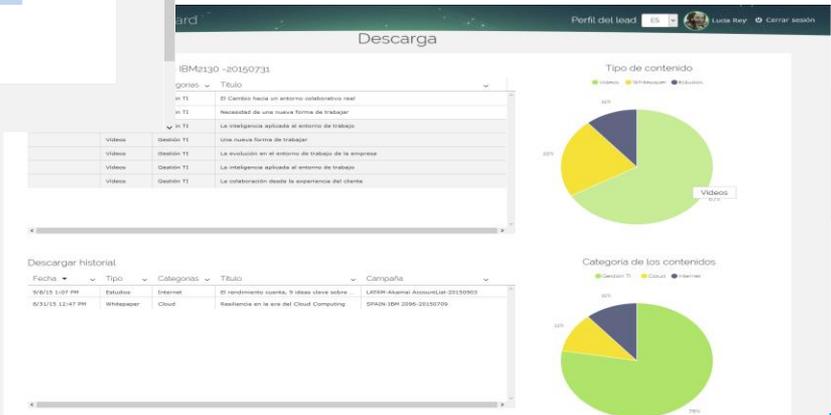
- WP
- Infografía
- Vídeo
- Evento
- Webcast



## Histórico de visitas:

Tags preferidas, categorías, site, autor, tipo de post, browser, plataforma...

Toda a informação recolhida por webtracking pode ser adicionada nesta secção



# Partner Zone

Aproveite a nossa audiência qualificada

1

## Área especial

Conteúdo exclusivo para o cliente.

2

## Completamente personalizável

As Partner Zone podem alojar vídeos, infografias, whitepapers, imagens, etc.

3

## Geração de leads:

Potente ferramenta para projetos de grande escala de Geração de Leads

4

## Exclusividade dos banners:

Banners 100% exclusivos para o cliente em toda a Partner Zone.

BTMagazine

Venda de forma mais rápida e inteligente com o CRM mais utilizado do mundo

ASISTEA UMA DEMONSTRAÇÃO

A Salesforce foi fundada há 16 anos com o objetivo de reorientar o CRM no mundo. Hoje, graças aos nossos funcionários, parceiros e clientes, nossa plataforma de CRM, líder do setor, tornou-se a principal plataforma empresarial no mundo. Setores e empresas de todos os tamanhos são capazes de se conectar com seus clientes de uma maneira completamente nova. Com as últimas inovações em tecnologia para dispositivos móveis, redes sociais e em nuvem, eles podem vender, dar assistência, negociar e ter sucesso como nunca antes.

**WHITEPAPERS**

Como o CRM ajuda na expansão de seus negócios

Um CRM pode ajudar a fazer com que toda comunicação com o cliente seja pessoal, não importa quão grande ou ocupada a empresa se torne. Além disso, o sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente ajuda a você a descobrir e a dimensionar seus negócios para que a expansão ocorra sem sacrifícios. Leia adiante para saber mais sobre o CRM para pequenas empresas, os tipos de sistemas de CRM disponíveis e como um CRM pode ajudar você a construir uma empresa mais e melhor.

**NOTÍCIAS**

Três dicas para (não) estragar a estratégia de aplicativos móveis de sua empresa

Dois parte dos aplicativos móveis corporativos perscrutam um longo caminho antes de serem considerados grandes sucessos. Infelizmente, os apps muitas vezes falham rapidamente e pelas mesmas razões, com organizações deixando de ver os problemas antes que seja tarde demais. Logo, a adoção das soluções cai, e os aplicativos de sombra surgem não aprovados pela TI (tornando-se também o segundo caminho a seguir. Com isso em mente, aqui estão três áreas críticas que estão agindo os aplicativos móveis de sua empresa – e como evitar que isso aconteça.

**APIS**

Porque toda empresa vai se tornar uma empresa de APIs

Para primeira vez, as aplicações estão realmente sendo, com a mobilidade e a banda larga sem fio, presente em todo lugar, elas perderam familiaridade e estão sendo difundidas por meio de poderosas APIs (interfases de programação de aplicativos) de consumo. E elas também estão se tornando omnipresentes, muitas em quase todas as ferramentas e dispositivos que usamos hoje.

**Salesforce é apontado como fornecedor número 1 de CRM pelo Gartner**

A Salesforce, referência em plataforma de gerenciamento de relacionamento de clientes (CRM), anunciou que foi nomeada o fornecedor número 1 de CRM pelo Gartner em seu consultivo no último relatório de market share mundial sobre essa solução publicado pelo Gartner, intitulado "Análise de Market Share: Software de Gerenciamento de Relacionamento de Clientes, Mundial, 2014".

**Salesforce é apontado como líder em Campanhas Multicanal**

A Salesforce, referência em soluções de gestão de relacionamento com clientes (CRM), anunciou que foi posicionada por sua divisão Salesforce Marketing Cloud no quarto lugar do Gartner "Líderes" do relatório de Gerenciamento de Campanhas Multicanal 2015.

**MENU**

- WHITEPAPERS: 1
- NOTÍCIAS: 5
- HISTÓRIAS DE CLIENTES: 2
- WEBINAR: 1
- SIGA-NOS: 5

**VÍDEO**

Bem-vindos à Plataforma de Sucesso para os Clientes

**SIGA-NOS**

Sales Cloud

Saiba como expandir seus negócios e aumentar suas vendas em mais de 30%

**TWITTER**

Tweets

- Salesforce @salesforce 2h  
SaaS marketing em 2014: 2014 plans? Here's @SaaSMarketing's top 10 #SaaSMarketing trends to follow. [@SaaSMarketing](#) [@SaaSMarketing](#)
- Salesforce @salesforce 5h  
Digital change can empower the #PresidentElect with insight to deliver personalized ad experiences to all channels. [@Salesforce](#) [@Salesforce](#)
- Salesforce @salesforce 14h  
9 things Entrepreneurs

# Eventos online

Organização e promoção de um evento online sobre um tema específico

1

## Mesa redonda online

Um jornalista, um ou mais analistas especializados e um moderador.

2

## Evento alojado em bit.ltweb.tv

Possibilidade de ver o evento mesmo em diferido

3

## Promoção completa:

Página de registo acessível através da homepage, mailings, social media, etc.

4

## Mínimo de 60 registos qualificados:

Envio dos registos no evento online com detalhes de contacto.

# Página do evento

The screenshot shows the BIT Magazine website interface. At the top, there's a navigation bar with 'BIT magazine' logo, a search bar, and links for 'Siga-nos', 'NEWSLETTER', and 'LOGIN'. Below the navigation bar is a main banner with the title 'Todos Conectados' and a background image of a hand holding a smartphone with a cityscape overlay. The main content area features an article titled 'Cidades inteligentes: os desafios da sociedade do futuro'. The article text discusses the goals of smart cities, the role of IoT, and the challenges of smart cities. Below the article, there's a 'MENU' section with links for 'VIDEO - CIDADES INTELIGENTES : 3', 'WHITEPAPERS : 1', and 'TWITTER'. To the right, there's a vertical list of speakers with their names and titles: Anderson Tomaz, Alberto Rodrigues, Raul Colcher, Marcia Ogawa, and Lucas Pinz. At the bottom, there's a 'VIDEO - CIDADES INTELIGENTES' section with three video thumbnails: 'Os conceitos', 'Os desafios', and 'Os cidadãos'. The footer includes 'WHITEPAPERS' and another 'Todos Conectados' banner.

# Calendário Eventos online 2016

<b>FEV</b> Corporate Data Security	<b>MARÇO</b> Tendências Mobile	<b>ABRIL</b> Cloud Computing	<b>MAIO</b> Big Data & Analytics
<b>JUL</b> IoT	<b>OUT</b> Mobilidade		<b>NOV</b> Social Media Business

# Programas especiais

Organização e patrocínio de um evento de temática TI

## Segurança TI 2016

### Café da manhã Segurança TI



A oportunidade para  
comunicar sobre  
temáticas mais concretas

### Microsite Segurança TI

Com conteúdos específicos



Marketing de Conteúdos  
com a melhor  
segmentação possível

### Eventos Online Segurança IT

2 Vídeo-eventos na rede



Impacto direto sobre os  
responsáveis de  
Segurança TI

# Programas especiais

Organização e patrocínio de um evento de temática TI

## Programa IoT 2016

### Cafés da manhã IoT

4 cafés da manhã com 4 temas



A oportunidade para  
comunicar sobre  
temáticas mais concretas

### Microsite IoT

Com conteúdos específicos



Marketing de Conteúdos  
com a melhor  
segmentação possível

### Eventos Online IoT

2 Vídeo-eventos na rede



Impacto directo sobre os  
responsáveis de Cloud

# Eventos de grande escala

Organização e patrocínio de um evento de temática TI

1

## Organização completa

Encarregamo-nos de todos os aspetos: Registo de assistentes, design dos material, aluguer de espaços, etc.

2

## Promoção completa

Evento promovido em todos os sites do grupo.

3

## Leads baixa demanda

Através do download de material alojado nos nossos sites.

4

## Mínimo de 100 registos qualificados:

Envio dos registos do evento con detalhes de contacto.



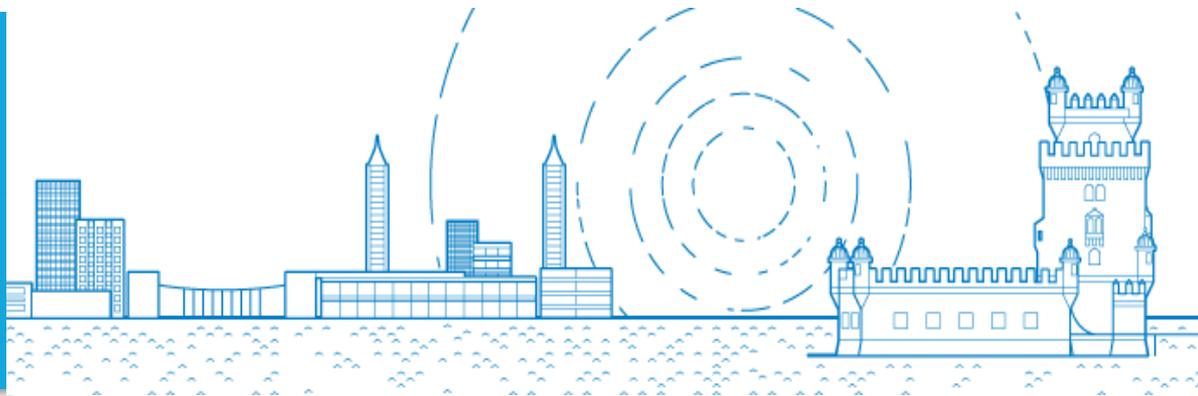
# Contactos

## Lisboa

Praça Duque da Terceira  
n.º24,  
4º Piso, porta 24  
1200-371

## São Paulo

Rua Bela Cintra nº 409  
01415-000



**Henrique Candeias**

**Portugal & Brasil**

Tel PT: +351 968 985 238

Tel BR: +55 (11) 27743759

henrique.candeias@bit.pt

[www.netmediaeurope.com](http://www.netmediaeurope.com)

[www.bit.pt](http://www.bit.pt) – [www.bitmag.com.br](http://www.bitmag.com.br)