
Forbes.cz

Cesta k úspěchu

Kdo jsou čtenáři Forbesu?

- » Věk 25–54 let
- » Muži 70 %, ženy 30 %
- » Socioekonomická skupina AB
- » Rekrutují se převážně z řad manažerů, byznysmenů, právníků, politiků, majitelů firem a CEO.
- » Jsou vzdělaní, finančně nezávislí, zajímají se o svět kolem sebe, chápou, že peníze hýbou světem, aktivně se věnují ekonomice nebo byznysu.
- » Zajímají se také o investice, technologie, automobily, zážitkovou gastronomii, cestování, sport a luxusní zboží.
- » Korporátní předplatitelé Forbesu patří mezi nejvýznamnější klienty bank, právnických firem, investičních a poradenských společností.

Společné znaky čtenářů Forbesu a Forbes.cz

- » Chtějí být lepší, a to ve všech oblastech: v práci, v podnikání, v životě.
- » Jsou cílevědomí, úspěšní a mají nadprůměrné příjmy.
- » Preferují užitečné, praktické články, návody a rady.

Přelomová událost:

Forbes vstupuje do digitálního světa

Úspěšný magazín začíná svou digitální éru.

Přichází se zcela novou koncepcí na internetu.

Má dvě základní části:

- » Speciály
- » Web Forbes.cz



Webové speciály

Co jsou webové speciály?

Jsou to obsahově i graficky unikátní projekty, které se zabývají vždy jedním konkrétním tématem. Témata a jejich zpracování jsou nadčasová, čtenáři se k nim vracejí i po měsících od publikování. Redakce ve spolupráci s odborníky na daný obor rozebírá témata do hloubky a co nejkonkrétněji. Každý ze speciálů je jedinečný, má odlišné téma a unikátní grafickou úpravu. Vybíráme témata, která zajímají cílovou skupinu čtenářů Forbesu – byznys, technologie a lifestyle. Všechny speciály jsou responzivní, tedy přehledně čitelné na všech zařízeních – i na mobilech a tabletech.

Co čtenářům přinesou?

- » Jsou unikátním, graficky jedinečným, praktickým návodem na úspěch.
- » Pomáhají čtenářům být úspěšnější – v byznysu i v životě.
- » Šetří čtenářům čas.

Co přinesou inzerentům?

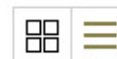
- » Inzerent je přirozenou součástí speciálů.
- » Partnerství neomezujeme na klasické bannery v předdefinovaných rozměrech, ale každé ušijeme na míru.
- » S každým partnerem se Forbes.cz sejde a vymyslí co nejvýhodnější řešení, jak ho do tématu začlenit a zviditelnit.

První encyklopedie nejúspěšnějších, a tedy nejbohatších byznysmenů v České republice. Žebříček se sestavuje podle metodiky, podle níž magazín Forbes vypočítává podobné celosvětové žebříčky už přes třicet let. Prostor pro partnera žebříčku.

SEŘADIT MILIARDÁŘE:

ZOBRAZENÍ:

MAJETEK	UP & DOWN	NOVÁČCI	NEJSTARŠÍ	NEJMLADŠÍ	OD A DO Z	VŠE
---------	-----------	---------	-----------	-----------	-----------	-----



1 Petr Kellner
202 Mld. Kč ↓
220 Mld. minule



2 Andrej Babiš
55 Mld. Kč ↑
48 Mld. minule



3 Karel Komárek
31.5 Mld. Kč ↓
32 Mld. minule



4 Radovan Vitek
29.4 Mld. Kč ↑
28 Mld. minule



5 Zdeněk Bakala
22.8 Mld. Kč ↑
20 Mld. minule



6 Pavel Tykač
21 Mld. Kč ↑
20 Mld. minule



7 Marek Dospiva
13.5 Mld. Kč ↑
12.5 Mld. minule



8 David Beran
12.5 Mld. Kč
* minule



9 Daniel Křetínský
12.3 Mld. Kč ↑
7.9 Mld. minule



10 Tomáš Chrenek
12.2 Mld. Kč ↑
11.5 Mld. minule

Web Forbes.cz

Co je Forbes.cz?

- » Je to autorský web, kde každý autor sleduje své téma, má svou vášeň.
- » Přináší návod na úspěch.
- » Inspiruje.
- » Je praktický a užitečný.
- » Je snadno použitelný a dobře se čte na všech zařízeních: mobile-first.
- » Za jeho obsahem stojí silná značka.
- » Část obsahu je přebírána z amerického Forbes.com, část autorů tvoří česká redakce spolu s týmem externích odborníků z nejrůznějších oborů.
- » Má řadu spolupracovníků ve světě – úspěšných podnikatelů, respektovaných koučů i vlivných vizionářů.
- » Je pozitivní, věří v úspěch a schopnosti lidí.
- » Otevírá svět Česku a Česko světu.
- » Jde mu o kvalitu, ne o kvantitu.
- » Dívá se do budoucnosti.
- » Pomáhá čtenářům lépe podnikat i žít.

Co web Forbes.cz není

- » Zpravodajský server
- » Negativní
- » Zaměřený na masové publikum
- » Zaměřený na efekt
- » Přepřácaný
- » Nesleduje politické kauzy a skandály.

Co přinese čtenářům?

- » Poskytuje návod na úspěch, který přinášejí nejpovolanější čeští a světoví byznysmeni, koučové, manažeři a opinion makeři.
- » Čtenářům pomáhá orientovat se v technologiích, trendech, zjednodušuje jim život, byznys, práci, pomáhá jim investovat i vybrat si, kam jet na dovolenou, jak se obléknout a kde se výborně najíst.

Co přinese inzerentům?

- » Obsahuje malý počet velmi dobře viditelných bannerů. Nechce čtenáře zahltit reklamními plochami, volí jednu výraznou.
- » Veškerý obsah je responzivní, zobrazuje se na co největším počtu zařízení a platform.

Web

1. Partnerství webu

- » Na úvodní stránce s citátem. Pozici vidí všichni čtenáři ihned poté, co vstoupí na stránku Forbes.cz. Je to nepřehlédnutelná, exkluzivní pozice partnera celého webu.

Forbes

“Každý hlupák dovede hájit své omyly. Když však své chyby uznáte, cítíte se povzneseni a máte velikánskou radost.”



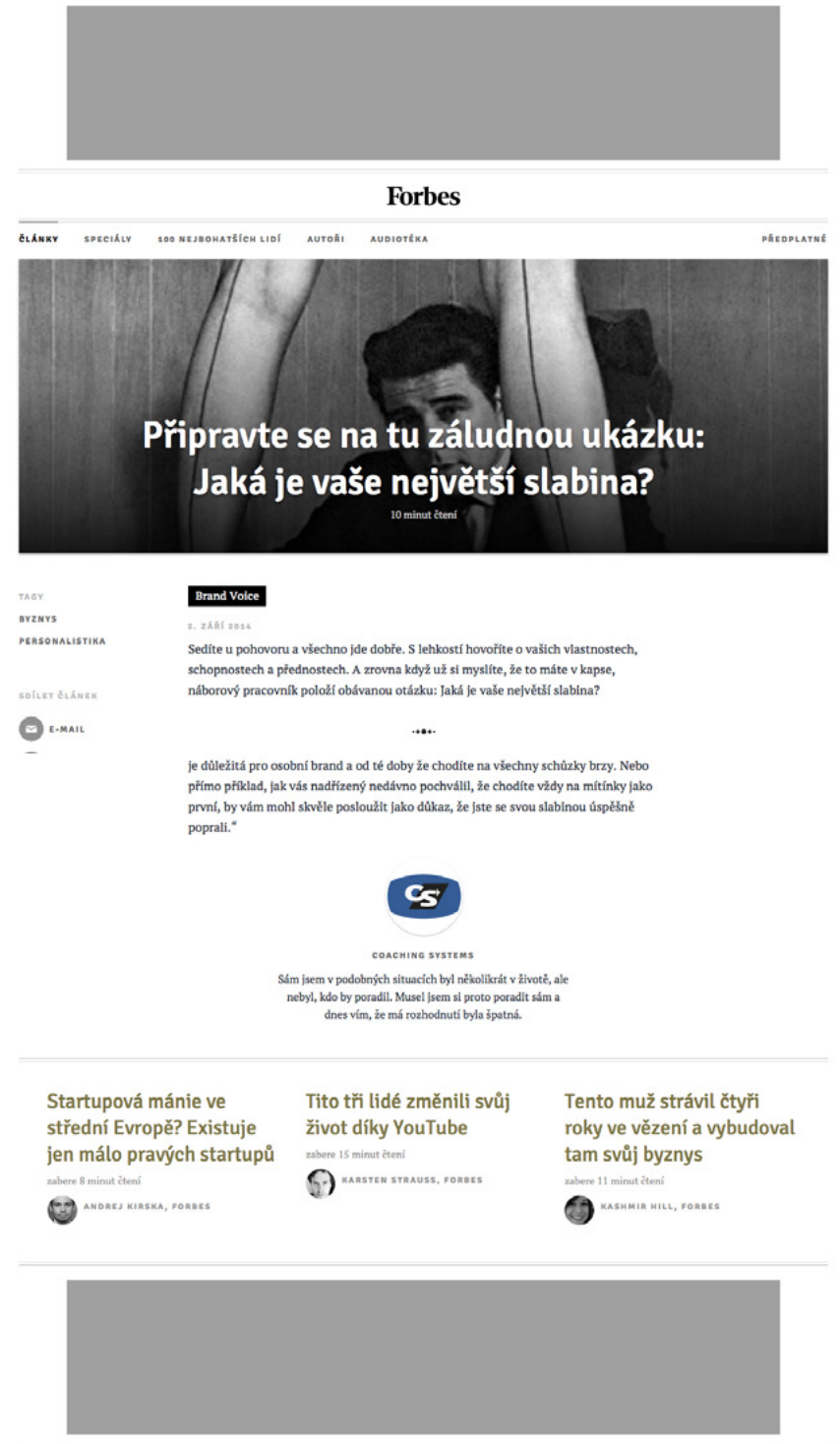
ANDREW CARNEGIE
SDÍLET CITÁT

POKRAČOVAT NA FORBES



2. BrandVoices

- » Speciálně označené texty, které připravuje s klientem Native-Ad studio Forbesu. Téma vybírá klient, Forbes téma spolu s ním zpracuje. Pomáháme klientům oslovovat ty správné cílové skupiny co nejlépe zpracovaným obsahem.
- » Příklad BrandVoice z Forbes.com www.forbes.com/sites/fedex



The screenshot shows the Forbes website interface. At the top, the Forbes logo is centered. Below it, a navigation bar includes links for ČLÁNKY, SPECIÁLY, 500 NEJBOHATŠÍCH LIDÍ, AUTOŘI, AUDIOTÉKA, and PŘEDPLATNÉ. A large hero image features a man's face with the headline "Připravte se na tu záludnou ukázkou: Jaká je vaše největší slabina?" and a sub-headline "10 minut čtení". Below the hero image, a sidebar on the left lists categories: TAGY, BYZNYS, PERSONALISTIKA, SOŠLET ČLÁNEK, and E-MAIL. The main content area is titled "Brand Voice" and dated "2. ZÁŘÍ 2014". The article text begins with "Sedíte u pohovoru a všechno jde dobře. S lehkostí hovoříte o vašich vlastnostech, schopnostech a přednostech. A zrovna když už si myslíte, že to máte v kapse, náborový pracovník položí obávanou otázku: Jaká je vaše největší slabina?". The article is attributed to "CS COACHING SYSTEMS" and includes a quote from the author: "Sám jsem v podobných situacích byl několikrát v životě, ale nebyl, kdo by poradil. Musel jsem si proto poradit sám a dnes vím, že má rozhodnutí byla špatná." Below the article, three featured articles are listed: "Startupová mánie ve střední Evropě? Existuje jen málo pravých startupů" by Andrej Kirka (8 min read), "Tito tři lidé změnili svůj život díky YouTube" by Karsten Strauss (15 min read), and "Tento muž strávil čtyři roky ve vězení a vybudoval tam svůj byznys" by Kashmir Hill (11 min read).

3. Partner témat

- » Propagace partnera se váže vždy na konkrétní téma. Příklad: Vybere-li si klient téma „Jak začít podnikat“, reklama se zobrazí u všech článků k tomuto tématu. Nemusí jít pouze o banner, ale i o další formy interaktivní reklamy (anketa, odkaz na web partnera apod.).

otázka, ke které se personalisté často vrací, říká. „Na první pohled je to nevinná otázka, která však má potenciál rychle odhalit nějaký zásadní nedostatek. Je to základní kámen pohovoru, poslední šance, jak podkopat vaše snažení a svést vás ze správné cesty. Avšak s trochou plánování může většina dotazovaných tuto otázku snadno zneškodnit, dokonce ji využít ve svůj prospěch.“

Není to žádný chyták, ani na to neexistuje žádná „správná“ odpověď – avšak tazatelé chtějí ve vaší odpovědi na náročnou otázku odhalit něco konkrétního.

„Personalisté, kteří se v pohovorech dotazují na slabiny, hledají příklady toho, jak se daná osoba v minulosti vyrovnala s překážkami,“ tvrdí náborový manažer Dylan Schweitzer. „Všichni zaměstnanci mají nějaké chyby, je to však způsob, jak se dříve poprali s neúspěchem, co ukazuje, jak si poradí s konstruktivní kritikou i v budoucnosti,“ říká. „Tazatelé se ptají na slabiny a neúspěchy, protože houževnatost je zásadní vlastnost, kterou by měl zaměstnanec disponovat. Jako manažer očekáváte, že budete svým zaměstnancům udílet konstruktivní zpětnou vazbu a schopnost ji přijmout a zlepšit se je proto důležitá u těch, kterým budete šéfovat.“

Abellaová dodává: „Náborový manažer věří, že nikdo není dokonalý. Přesto se o návrh věcí chytí ujistit.“ Nejdřív chtějí vědět, jestli nejste nafoukaný a uvědomujete si, že i vy děláte chyby. „Sebejistota je skvělá, ale hranice mezi sebejistotou a nadutostí je velmi tenká.“ Za druhé, je to také otázka charakteru, říká. „Jestli je vaší slabinou, že máte výbušnou povahu, může to působit tak, že budete neřízená střela a bude těžké s vámi pracovat. Ale když to podáte tak, že kvůli úspěchu na sebe kladete vysoké – někdy až příliš vysoké – požadavky a že se snažíte na tom pracovat, tak to už nezní tak špatně.“

Pohovory bývají navrženy tak, aby odfiltrovaly nevhodné kandidáty, stejně jako aby našly ty správné. Rosen říká: „Jaká je vaše největší slabina? Je celkem bláznivá otázka a dotazující očekává, že vás natchytá nepřipraveného – v momentě, kdy nemáte předem připravenou odpověď, na kterou se můžete spolehnout. Očekávají, že odhalíte něco, co jste původně vůbec odhalit neplánovali.“

Abyste zajistili, že se vám něco takového nestane, zde je několik rad, jak o svých největších slabínách v pohovoru mluvit:

“Jak říkám, dejte si na to fakt bacha!”

AMANDA ABBAELOVA

„Snažte se neříkat úplné kecy. Říct něco jako „Přijímám detaily“ může být hrozná odpověď u někoho, kdo se hlásí na pozici zaměřenou na detailní práci. Prozradíte tak, že vaší slabinou je oblast, do které se právě hlásíte. Nejlepší je říci pravdu, protože s největší pravděpodobností nebudete najatí kvůli činnosti, kterou zvládáte nejlépe.“ Například, když produkční výtvarník řekne, že jeho slabou stránkou jsou finance. „No a co, že neovládá finance? To není práce, kvůli které ho najímají.“

Abyste se vyvarovali zmínky slabiny, která vám může zmařit naději na přijetí, předem si projděte popis dané pozice, abyste věděli, co přesně zaměstnavatel bude očekávat.

„Budte připraveni uvést příklad předchozího selhání, které se vám podařilo obrátit k lepšímu,“ říká Schweitzer. „Nemluvte o těch, se kterými se stále potýkáte a které ještě nemáte pod kontrolou.“

Například, když řeknete, že jste chodili pozdě do práce a většinou už teď chodíte včas, tak asi nabídku nedostanete. „Příklad pozdních příhodů potřebuje mít za sebou příběh, jak vám manažer nebo člen rodiny promluvil do duše, že dochvilnost je důležitá pro osobní brand a od té doby že chodíte na všechny schůzky brzy. Nebo přímo příklad, jak vás nadřizený nedávno pochválil, že chodíte vždy na mítnky jako první, by vám mohl skvěle posloužit jako důkaz, že jste se svou slabinou úspěšně poprali.“



COACHING SYSTEMS

Sám jsem v podobných situacích byl několikrát v životě, ale nebyl, kdo by poradil. Musel jsem si proto poradit sám a dnes vím, že má rozhodnutí byla špatná

4. Videopořady

- » Partnerství ve speciálních videopořadech nebo videoseriálech redakce Forbesu. Příkladem je vizibilita loga partnera.
- » Video k nahlédnutí



5. Nepřehlédnutelný banner

- » Jeden viditelný reklamní formát na stránce, nabízíme leaderboard a branding webu.
- » Leaderboard – přes šířku stránky, s nadstandardní výškou

ETFs & ONLINE FUNDS
Low commissions and precision execution!
Saxo Bank offers a range of Exchange Traded Funds (ETFs) and Exchange Traded Commodities (ETCs) that are tradable on live prices.
SAXO BANK

Forbes ČLÁNKY SPECIÁLY 100 NEBOHATŠÍCH LIDÍ AUTOŘI PŘEDPLATNÉ NOVÉ ČÍSLO

Byla tu poušť, teď tu stojí jedno z největších letišť světa
10 MINUT ČTENÍ • JACQUELYN SMITH, FORBES

Startupová mánie ve střední Evropě? Existuje jen málo pravých startupů
8 MINUT ČTENÍ
„Jsem znechucený a unavený slovem startup. Téměř to vypadá, jako by dnes měli startup úplně všichni, včetně jejich matek. Možná dokonce začnu vietnamské večerce na rohu říkat potravinový startup.“
ANDREJ KIRSKA, FORBES

Tito tři lidé změnili svůj život díky YouTube
15 MINUT ČTENÍ
YouTube může být mocný nástroj, který vás přivede k bohatství. Je to publikační platforma, marketingový systém a zdroj příjmů z ...
KARSTEN STRAUSS, FORBES

Tento muž strávil čtyři roky ve vězení a vybudoval tam svůj byznys
11 MINUT ČTENÍ
Frederic Hutson je člověk, který víd obchodní příležitosti úplně ve všem. Podle jeho vlastních slov to však pokaždé nekončí dobře. Hutson strávil přes čtyři roky za mřížemi – byznysovou příležitost totiž tehdy viděl v obchodu.
HASHMIR HILL, FORBES

Jak získat peníze na podnikání 55 rad od špičkových investorů
35 MINUT ČTENÍ
V tomto unikátním speciálu vám šest zkušených investorů řekne, co dělat a co ne, abyste právě vy získali peníze na svůj nápad. Zcela praktické rady, které nikde jinde nenajdete.

STŘEDA 24. ZÁŘÍ

Tito tři lidé změnili svůj život díky YouTube
15 MINUT ČTENÍ
YouTube může být mocný nástroj, který vás přivede k bohatství. Je to publikační platforma, marketingový systém a zdroj příjmů z ...
KARSTEN STRAUSS, FORBES

Startupová mánie ve střední Evropě? Existuje jen málo pravých startupů
8 MINUT ČTENÍ
„Jsem znechucený a unavený slovem startup. Téměř to vypadá, jako by dnes měli startup úplně všichni, včetně jejich matek. Možná ...
ANDREJ KIRSKA, FORBES

Startupová mánie ve střední Evropě? Existuje jen málo pravých startupů
8 MINUT ČTENÍ
„Jsem znechucený a unavený slovem startup. Téměř to vypadá, jako by dnes měli startup úplně všichni, včetně jejich matek. Možná dokonce začnu vietnamské večerce na rohu říkat potravinový startup.“
ANDREJ KIRSKA, FORBES

Tito tři lidé změnili svůj život díky YouTube
15 MINUT ČTENÍ
YouTube může být mocný nástroj, který vás přivede k bohatství. Je to publikační platforma, marketingový systém a zdroj příjmů z ...
KARSTEN STRAUSS, FORBES

Tento muž strávil čtyři roky ve vězení a vybudoval tam svůj byznys
11 MINUT ČTENÍ
Frederic Hutson je člověk, který víd obchodní příležitosti úplně ve všem. Podle jeho vlastních slov to však pokaždé nekončí dobře. Hutson strávil přes čtyři roky za mřížemi – byznysovou příležitost totiž tehdy viděl v obchodu.
HASHMIR HILL, FORBES

Ukázka umístění leaderboardu na mobilu

REKLAMA

Forbes

ČLÁNKY



Připravte se na tu
základnou ukázkou:
**Jaká je vaše
největší slabina?**

6. Branding webu

The image shows a website layout with a light blue background. At the top, there is a green banner with the Sberbank logo and the text "od 6,99% ročně". Below this, a Forbes article is featured with a large image of an airport terminal. The article title is "Byla tu poušť, teď tu stojí jedno z největších letišť světa". Below the article, there are three columns of text, each with a small profile picture and a "SIEDNAT ONLINE" button. The Sberbank logo is repeated on the left and right sides of the page.

SBERBANK

od **6,99%** ročně

Podbarvení stránky je placenou inzercí společnosti Sberbank CZ, a.s.

Forbes

ČLÁNKY SPECIÁLY 100 NEJBOHATŠÍCH LIDÍ AUTOŘI PŘEDPLATNÉ NOVÉ ČÍSLO

Byla tu poušť, teď tu stojí jedno z největších letišť světa

10 MINUT ČTENÍ • JACQUELYN SMITH, FORBES

SBERBANK

Půjčky 6,99% ročně

Rychle a jednoduše

SIEDNAT ONLINE

Startupová mánie ve střední Evropě? Existuje jen málo pravých startupů

8 MINUT ČTENÍ

„Jsem znechucený a unavený slovem startup. Téměř to vypadá, jako by dnes měli startup úplně všichni, včetně jejich matek. Možná dokonce začnu vietnamské večere na rohu říkat potravinový startup.“

ANDREJ KIRSKA, FORBES

Tito tři lidé změnili svůj život díky YouTube

15 MINUT ČTENÍ

YouTube může být mocný nástroj, který vás přivede k bohatství. Je to publikační platforma, marketingový systém a zdroj příjmů z ...

KARSTEN STRAUSS, FORBES

Tento muž strávil čtyři roky ve vězení a vybudoval tam svůj byznys

15 MINUT ČTENÍ

Frederic Hutson je člověk, který vidí obchodní příležitosti úplně ve všem. Podle jeho vlastních slov to však pokaždé nekončí dobře. Hutson strávil přes čtyři roky za mřížemi – byznysovou příležitost totiž tehdy viděl v obchodu.

KASHMIR HILL, FORBES

SBERBANK

Půjčky 6,99% ročně

Rychle a jednoduše

SIEDNAT ONLINE

Newsletter

7. Pravidelný newsletter čtenářům Forbesu

- » Chodí na cca 8 tisíc e-mailových adres. Díky přechodu na nový systém (MailChimp) můžeme u newsletteru detailněji sledovat, kdo, kdy a na co kliká. Forma je textová či obrázková. Textová má výhodu, že se bez problémů zobrazí v každém zařízení. Obrázek musí mít předdefinované rozměry. Odkaz může vést na libovolnou adresu klienta.
- » Příklad sponzorovaného odkazu v newsletteru

Abyste zajistili, že se vám něco takového nestane, zde je několik rad, jak o svých největších slabinách u pohovoru mluvit:

PARTNER TÉMATU

Nezáleží na tom, jakou máte obchodní strategii,
přizpůsobíme naši nabídku a služby vašim potřebám.



„Snažte se neříkat úplné kecy. Říct něco jako „Příliš se zabývám detaily“ může být hrozná odpověď u někoho, kdo se hlásí na pozici ~~zabývající se detaily práce.~~
Prozradíte tak, že vaší slabinou je oblast, do které se právě hlásíte. Nejlepší je říci pravdu, protože s největší pravděpodobností nebudete napadáni kvůli činnosti, kterou zvládáte nejhůř.“ Například, když produkční výtvarník řekne, že jeho slabou stránkou jsou finance. „No a co, že neovládá finance? To není práce, kvůli které ho najímají.“

CENÍK

Forbes.cz

	rozměr	cena	délka trvání
Partnerství webu	600x90 px	40 000 Kč	7 dní
BrandVoice		180 000 Kč	90 dní
Partner témat	obrázek 100x100 px + text 120 slov	210 000 Kč	90 dní
Videopořady		na poptávku	
Branding webu	1120 px šířka	150 000 Kč	7 dní
Newsletter	obrázek 100x100 px + text 120 slov	35 000 Kč	1x měsíčně
Leaderboard exclusive	970 – 1100x210 px	90 000 Kč	7 dní
Leaderboard	970 – 1100x210 px	60 000 Kč	7 dní

WEBOVÉ SPECIÁLY

Partnerství:

	cena	délka trvání
Exkluzivní	500 000 Kč	neomezeně
Hlavní	300 000 Kč	neomezeně
Partner	150 000 Kč	neomezeně

Forbes.cz

Cesta k úspěchu
