

Mediefolder 2020

Advokatbladet



Utgiver: Advokatforeningen
Annonseansvarlig: Salgsfabrikken as

OPPLAG

10 161

ANTALL LESERE

27 000

KONTAKT

Pia Himberg
mobil 919 03 697
pia@salgsfabrikken.no

Ann-Kristin Valby
mobil 901 19 121
kikki@salgsfabrikken.no

I februar 2019 fikk vi nye nettsider, og publiserer nå på den profesjonelle nyhetsplattformen Labrador, som er eiet av Dagbladet og TV2.

Nesten alle landets advokater – ni av ti – får bladet i postkassen, samt våre nyhetsbrev i sin innboks. Bladet leses også med interesse av justispolitikere på Stortinget, i Justis- og beredskapsdepartementet, og av ledere og ansatte ved domstolene, samt av nøkkelpersoner i den øvrige forvaltningen og i media. Bladet leses nøye og tas ofte frem igjen, og blir gjerne lagret for fremtidig nytte.

Leserne er høyt utdannet og har høyt inntektsnivå.

- Partner: 3,148 millioner kroner
- Bedriftsadvokater: 1,219 millioner kroner
- Eier enkeltpersonforetak: 1,093 millioner kroner
- Organisasjonsadvokater: 1,068 millioner kroner
- Ansatte advokater: 913 000 kroner
- Offentlig ansatte advokater: 866 000 kroner
- Advokatfullmektiger: 612 000 kroner

Nr.	Utgivelse
3	21. april
4	26. mai
5	23. juni
6	25. august
7	6. oktober
8	10. november
9	15. desember

1/1 side	210 x 280	20 800 kr
2/3 side	116 x 234	19 000 kr
1/2 side	176 x 234	15 550 kr
1/4	176 x 58 / 116 x 83	10 250 kr
1/6	56 x 123 / 116 x 58	6 025 kr

Bilag eller andre formater etter avtale.

[illegible]

—LEGAL VIEW—

Kundene vil have innovation

Digitalt værktøj gør åbent for konsumentform, men ger også afsløjende lang tid interessante for nydelserne afsløjende. mager Wilsberg Film.

med sine power

In en tid med digitalt marked og tværs af alle kanaler, har den digitale verden i de senere år været en af de mest interessante og mest udfordrende. Den digitale verden har gjort det muligt for virksomheder at nå ud til deres kunder på en måde, som tidligere var umulig. Dette har resulteret i en række nye muligheder for virksomheder, som har gjort det muligt for dem at være mere konkurrencedygtige og mere effektive. Denne artikel vil undersøge nogle af de vigtigste tendenser i den digitale verden og hvordan virksomheder kan udnytte disse til deres fordel.

DE DIGITALE MARKEDSPLADSER
 Den digitale verden har gjort det muligt for virksomheder at nå ud til deres kunder på en måde, som tidligere var umulig. Dette har resulteret i en række nye muligheder for virksomheder, som har gjort det muligt for dem at være mere konkurrencedygtige og mere effektive. Denne artikel vil undersøge nogle af de vigtigste tendenser i den digitale verden og hvordan virksomheder kan udnytte disse til deres fordel.

Der er et stort antal af de vigtigste tendenser i den digitale verden, som virksomheder kan udnytte til deres fordel. Disse tendenser inkluderer: 1) Den digitale verden har gjort det muligt for virksomheder at nå ud til deres kunder på en måde, som tidligere var umulig. 2) Den digitale verden har gjort det muligt for virksomheder at være mere konkurrencedygtige og mere effektive. 3) Den digitale verden har gjort det muligt for virksomheder at være mere innovative og mere kreativt. Disse tendenser har gjort det muligt for virksomheder at være mere konkurrencedygtige og mere effektive, og de har gjort det muligt for dem at være mere innovative og mere kreativt.

STØRRE MARKEDSPLADSER
 Den digitale verden har gjort det muligt for virksomheder at nå ud til deres kunder på en måde, som tidligere var umulig. Dette har resulteret i en række nye muligheder for virksomheder, som har gjort det muligt for dem at være mere konkurrencedygtige og mere effektive. Denne artikel vil undersøge nogle af de vigtigste tendenser i den digitale verden og hvordan virksomheder kan udnytte disse til deres fordel.

Viktige værktøj for Wilsberg Rein

»Marketing«

Marketing er en af de vigtigste aktiviteter i en virksomhed, og det er vigtigt at have et godt marketingprogram. Marketingprogrammet skal være effektivt og målrettet, og det skal være i stand til at nå ud til de rigtige mennesker. Marketingprogrammet skal også være kreativt og interessant, og det skal være i stand til at skabe en positiv image for virksomheden.

»Discovery«

Discovery er en af de vigtigste aktiviteter i en virksomhed, og det er vigtigt at have et godt discoveryprogram. Discoveryprogrammet skal være effektivt og målrettet, og det skal være i stand til at nå ud til de rigtige mennesker. Discoveryprogrammet skal også være kreativt og interessant, og det skal være i stand til at skabe en positiv image for virksomheden.

Autentisering er nøglen til succes

Autentisering er en af de vigtigste aktiviteter i en virksomhed, og det er vigtigt at have et godt autentiseringsprogram. Autentiseringsprogrammet skal være effektivt og målrettet, og det skal være i stand til at nå ud til de rigtige mennesker. Autentiseringsprogrammet skal også være kreativt og interessant, og det skal være i stand til at skabe en positiv image for virksomheden.

Konvertere

Konvertere er en af de vigtigste aktiviteter i en virksomhed, og det er vigtigt at have et godt konverteringsprogram. Konverteringsprogrammet skal være effektivt og målrettet, og det skal være i stand til at nå ud til de rigtige mennesker. Konverteringsprogrammet skal også være kreativt og interessant, og det skal være i stand til at skabe en positiv image for virksomheden.

Sammenligningsprogram

Sammenligningsprogrammet er en af de vigtigste aktiviteter i en virksomhed, og det er vigtigt at have et godt sammenligningsprogram. Sammenligningsprogrammet skal være effektivt og målrettet, og det skal være i stand til at nå ud til de rigtige mennesker. Sammenligningsprogrammet skal også være kreativt og interessant, og det skal være i stand til at skabe en positiv image for virksomheden.

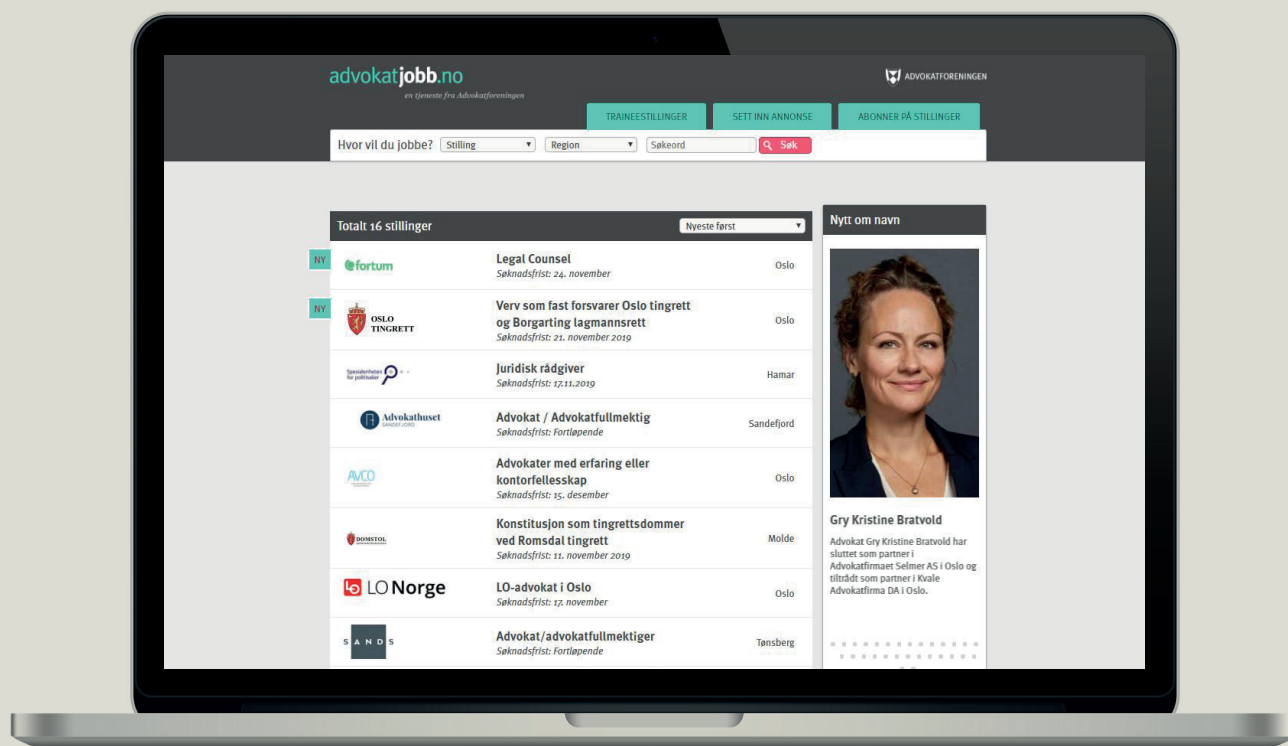
ET af de vigtigste aspekter af den digitale verden er den digitale verden, som har gjort det muligt for virksomheder at nå ud til deres kunder på en måde, som tidligere var umulig. Denne artikel vil undersøge nogle af de vigtigste tendenser i den digitale verden og hvordan virksomheder kan udnytte disse til deres fordel.

22

2

[illegible]

Bladformat:	210 x 280
Spaltebredde:	56
Utfallende trykk:	Ja
Satsflate:	176 x 251
Ferdiggjøring:	Stiftet
Papirkvalitet omslag:	250 g Gallerie Art Silk
Papirkvalitet innmat:	90 g Arctic Matt



advokatjobb.no

Bransjens egen stillingsportal!

På Advokatjobb.no treffer du advokater som aktivt søker jobb, og advokater som bare vil orientere seg i markedet.

Advokatmarkedets egen stillingsportal samler ledige jobber innenfor juss-Norge på ett sted. Her finner du alt fra ledige partnerstillinger til advokatfullmektiger og advokatsekretærer, samt advokatstillinger i det offentlige og i det private. Ledige plasser i kontorfellesskap annonseres her, samt dommer- og juriststillinger.

Portalen er også attraktiv for de nyutdannede, som finner ledige traineestillinger under portalens trainee-fane. Under Nytt om navn-visen vises alle ferske jobb-bytter med navn og bilder.

Stillingsannonser blir godt lest!

Advokatjobb.no profileres i Advokatbladet, på Advokatbladet.no, på Advokatforeningen.no og i Advokatforeningens nyhetsbrev. Løsningen er tilpasset PC, nettbrett og smarttelefon, og man kan abonnere på epost-varsler på ønskede stillinger.

Oppføring i stillingsbasen
7 200 kr pr. stilling

Ekstra profilering
Toppbanner: 3 000 kr / 7 dager

Advokatbladet.no

Vi har det siste året satset hardt på nett, og publiserer nå ferske nyheter hver dag for og om advokater.

TRAFIKKTALL FOR ÅRETS TRE FØRSTE MÅNEDER, SNITT:

Månedlige brukere:

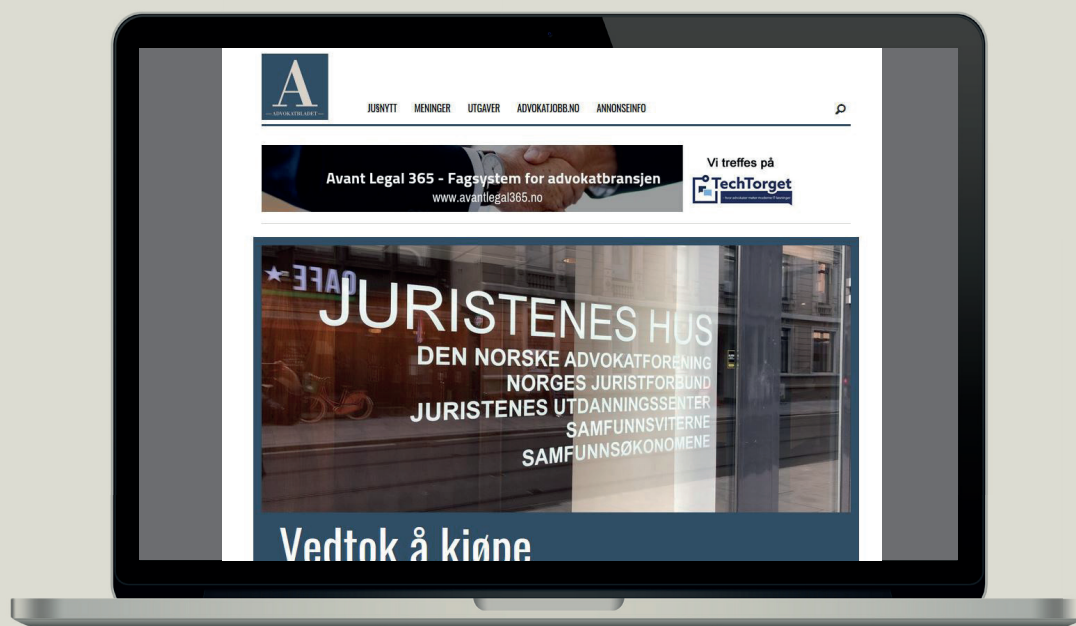
52 075

(+ 94,4 % fra 2019)

Månedlige sidevisninger:

108 190

(+ 55,4 % fra 2019)



PRISER

Topp-banner:	10 300 kr
Skyskraper venstre:	5 500 kr
Skyskraper høyre:	5 500 kr
Hestesko:	15 500 kr
Annonse i brødtekst med fullbredde:	8 500 kr
Annonse i brødtekst høyrestilt:	5 500 kr
Parallax:	10 300 kr

Alle priser er pr. mnd og eks. mva.

