

# Leistungsträger

**Reiseveranstalter und Destinationen schalten jetzt über counterpilot gemeinsam mit Reisebüros online Werbekampagnen. Zielgruppen werden über ein neues semantisches Targetings ausgesteuert. Mit jeder Einblendung Ihrer Werbemittel bewerben sie direkt Ihre Reiseprodukte, Ihren Namen und unterstützen gleichzeitig Ihre Reisebüros.**

Reisebüros schalten Displaywerbung und nehmen die Werbemittel der Leistungsträger in Ihrer Kampagne mit auf. Durch gemeinsame Aktionen werden die Kampagnen zusammen

finanziert und damit auch Ihre Anzeigenschaltung deutlich erhöht, d.h. an deutlich mehr Kunden ausgeliefert.

Werbeplätze werden über sog. AdExchanges im „Realtime Bidding“ eingekauft. Der Vorteil für die gemeinsame Kampagne ist somit der verbilligte Einkauf mit bis zu 80% Rabatt!

Die counterpilot-Technologie ermöglicht zudem über ein innovatives semantische Targeting eine zielgenaue Auslieferung der Werbeanzeigen, d.h. Einblendung nur an reiseaffine Kunden und auch nur ausschließlich im Umkreis des Reisebüros auf PLZ genau!

Mit jeder Einblendung Ihrer eigenen Werbemittel werden genau Ihre Reiseangebote beworben. Sie erhalten für Ihr Budget die entsprechende Anzahl von Einblendungen vor reiseinteressierten Menschen. Gleichzeitig unterstützen Sie Reisebüros, die Ihre Reisen dem verkaufen!

## WARUM DISPLAY WERBUNG?

Display-Anzeigen sind hochemotional und informieren. Sie funktionieren genauso gut wie die Werbemittel aus den klassischen Kanälen wie Print, TV etc. Verbraucher nutzen das Medium Internet für Ihre Reisesuche während sie parallel mit Anzeigen in Kontakt kommen.

Nach einigen Kontakten mit Werbung erfolgt die Reaktion, im Idealfall wird das Kampagnenziel erreicht (Kauf, Anmeldung, Anruf, Besuch des Ladenlokals etc.). Im Detail erfassen wir über die „Customer Action Analysis“ – jede Bewegung und Aktion des Kunden nach einem Werbemittelkontakt – völlig unabhängig vom Klick!

Die neue Technologie macht es möglich, das wir die Display-Anzeigen so aussteuern können, dass nur Ihre Zielgruppe erfasst wird, zum Zeitpunkt eines Interesses. Das Ergebnis lässt sich transparent und detailliert darstellen.

### **Besonders regionale Kampagnen**

von Reisebüros erzielen einen starken Response. Nach der ROPO-Studie für den Tourismus (Research Online, Purchase Offline) beginnt jede zweite Reisebuchung mit einer online Recherche, aber wird aber offline im Reisebüro abgeschlossen.

Nach der neuesten ROPO Studie „MULTICHANNEL-DYNAMIK IN DER TOURISTIK BIS 2015“ werden auch jetzt noch fast 60% aller Buchungen im stationären Vertriebskanal getätigt. Fazit der Studie: "Investitionen in Online-Konzepte und -Kampagnen werden sich zunehmend lohnen, denn bis 2015 werden über zwei Drittel der Reisen im touristischen Kernmarkt unter Einbeziehung des Internets erfolgen. Investitionen in und durch die Reisebüros bleiben relevant: Der

stationäre Vertrieb bleibt weiterhin der größte Buchungskanal und rechtfertigt entsprechende Investitionen.“

Auf Basis unserer Display Technologie im „Realtime Advertisement“ soll Reisebüros nun eine Möglichkeit gegeben werden, Werbeanzeigen ausschließlich innerhalb einer Wunschzielgruppe und innerhalb eines bestimmten Radius mit hochwertigen, emotionalen Werbemitteln auf Grundlage der Semantic Targeting Engine (STAN®) zu bewerben und damit eine hervorragende Ergänzung bzw. Alternative zu lokalen Print und Plakatkampagnen bieten zu können.

Die Kombination aus zielgenauer Adressierung, Qualität und

Nachvollziehbarkeit macht Display Advertising attraktiv für jeden Reiseanbieter.

### **WARUM GEMEINSAME WERBEKAMPAGNEN MIT REISEBÜROS?**

Eine Anzeige besteht aus einer Abfolge von 5 Grafiken, die nacheinander eingeblendet werden. Je nachdem welche Reiseprodukte oder Zielgruppen beworben werden sollen (Kreuzfahrten, Lastminutes, Städtereisen etc.), können Reisebüros passende Werbemittel der Reiseveranstalter mit einbinden.

Die Leistungsträger tragen dabei nur für die einzelnen Einblendungen Ihrer Werbebanner die Kosten. Aber über einen gemeinsamen Werbeetat wird

die gesamte Anzeigenschaltung deutlich erhöht.

Der Internetnutzer wird einerseits direkt auf das Reisebüro aufmerksam gemacht und andererseits durch bestimmte Reiseprodukte bestmöglich beworben. Hier greift die ROPO Logik optimal.

Der Kunde wird Ihre Reiseprodukte aber nicht nur im Reisebüro abfragen, sondern auf seiner weiteren Customer Journey auch online. Leistungsträger profitieren hier doppelt.

Ein weiterer Effekt einer gemeinsamen Aktion ist auch eine verstärkte Bindung zu den Reiseverkäufern!



## WIE FUNKTIONIERT DISPLAY WERBUNG IM REALTIME ADVERTISEMENT?

Unsere Server durchsuchen täglich über 20 Millionen Webseiten nach Ihrer Zielgruppe, nach Schlüsselwörtern und Clustern entsprechenden Reiseinteressen.

Ihre Werbung wird in Echtzeit gekauft, wenn ein Nutzer auf Inhalte zugreift, die zu Ihrem Targeting passen. Dieser Prozess dauert max. 120 Millisekunden während des Seitenaufrufs. Es werden hier nicht

teure Werbeplatzkonditionen weitergegeben, sondern im Auktionsverfahren Verfügbarkeiten gehandelt.

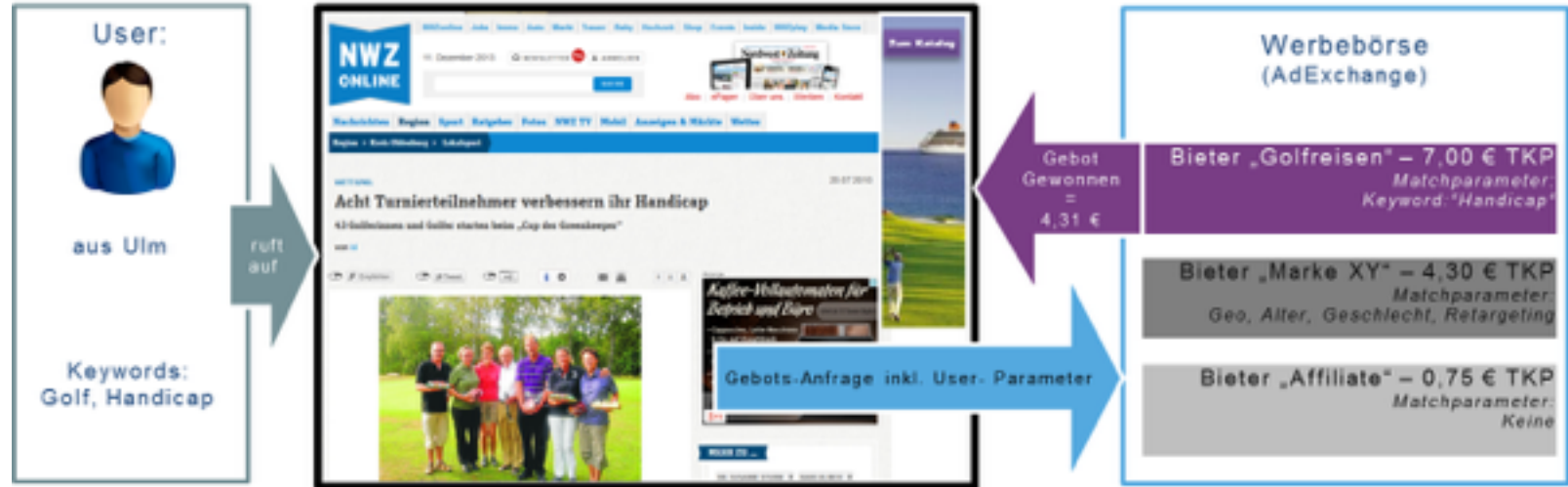
Dieser Einkaufstechnologie wird bislang nur von den "großen" Werbetreibenden genutzt. Sie können so auch auf Premiumtiteln teilweise bis zu 80% sparen und Ihre Reichweite damit um ein vielfaches erhöhen.

Also ganz einfach, die Werbeplätze werden sehr günstig eingekauft und an den richtigen User ausgeliefert. Im Überblick:

**Das günstige Einkaufen der Werbeplätze nennt sich Realtime Bidding (RTB)**

**Das zielgenaue Ausliefern der Werbung nennt sich Semantic Targeting Engine (STAN®)**

**Anschließend erfolgt der Erfolgsnachweis mit Hilfe der Customer Action Analysis (CAAN®)**



## DER GÜNSTIGE EINKAUF IHRES WERBEPLATZES!

Das günstige Einkaufen der Werbeplätze nennt sich „Realtime Bidding“ (RTB).

Über unsere Schnittstelle (Demand Side Plattform) sind wir an allen relevanten Werbebörsen Europas angeschlossen. RTB ist ein auktionenbasierter Einkauf in Echtzeit. Der Einkauf erfolgt an Werbebörsen zum Gebotspreis (siehe Grafik).

Durch die Möglichkeit des programmierten Einkaufs ist es auch “kleineren“ Werbekampagnen möglich mit hohem Preisnachlass auf Premiumtiteln (Medien, Zeitungsseiten, etc.) Werbung zu schalten. In diesem Zuge ist 2013 das Segment Display Advertising um über 60% gewachsen.

## DAS ZIELGENAUE AUSLIEFERN DER WERBUNG!

Das zielgenaue Ausliefern der Werbung nennt sich „Semantic Targeting Engine“ (STAN®). Die AdAnt Media GmbH stellt primär das in Deutschland einzigartige semantische Targeting (STAN®) sowie klickunabhängige, transparente Wirkungsnachweise (CAAN®) für Display-Advertising.

Wir unterhalten eine umfangreiche Serverstruktur, die sich zu großen Teilen um die Aufzeichnung von

Kontextrelevanten Inhalten kümmert. Wir durchsuchen täglich über 20 Millionen Webseiten nach Ihrer Zielgruppe, nach Schlüsselwörtern und Clustern entsprechenden Reiseinteressen. Nicht zu verwechseln mit dem gängigen einfachen „Retargeting“, bei dem nach Werbekontakt unzählige Male die Werbung “hinterher geschmissen“ wird. Wir halten die Customer Journey Ihrer Zielgruppe fest und liefern nur aus, wenn diese Interesse an Ihren Themen zeigt.

### **Wir erfassen Ihre Zielgruppe**

**genau!** Unser semantische Targeting (STAN®) ermöglicht im Vergleich zu einem reinen Keyword Targeting eine genauere Fokussierung auf bestimmte reiserrelevante Themen und Interessengruppen. Außerdem können Sie genau festlegen im welchem Umkreis die Werbung ausgeliefert werden soll!

Unser Geo-Targeting ermöglicht eine genaue Einstellung auf Ihre Stadt, bzw. Ort oder auf bestimmte Postleitzahlenbezirke.

Das bedeutet, dass nur den Internetnutzern aus der Umgebung des Partnerreisebüros die Werbemittel angezeigt werden. Wenn

diese Personen das Internet durchsuchen, sich auf einer Customer Journey zur Reisebuchung befinden, dann wird Ihre Werbung eingeblendet. Auch wenn diese potentiellen Kunden auf der Onlineseite der „Nürnberger-Zeitung“ surfen, weil dort gerade ein interessanter Beitrag zum Thema „Kreuzfahrtreisen“ erscheint.

### **DER ERFOLGSNACHWEIS ZU IHRER WERBEKAMPAGNE!**

Der Erfolgsnachweis zu Ihrer Werbekampagne erfolgt mit Hilfe der Unternehmenseigenen „Customer Action Analysis“ (CAAN®).

Entgegen der gängigen Meinung eignet sich hier der Klick nur bedingt als Performance-Indikator. Über 80% aller Klicks führen im Reisebereich nicht zu Buchungen. Kein Werbungstreibender würde im Ernst erwarten, dass ein Verbraucher noch während des Lesens einer Tageszeitung aufspringt und ein Response liefert.

Im Detail können wir über die „Customer Action Analysis“ – jede Bewegung und Aktion nach einem Kontakt mit einer Displayanzeige erfassen. Wir messen neben den Klicks alle Aktionen (Seitenaufrufe, Downloads, Kontakt etc.).

Zusätzlich bieten wir das Customer Journey Tracking, welches jegliche Bewegung auf Ziel- und Unterseiten (Webseite, Produktseiten, Landingpage etc.) aufzeichnet. Über das counterpilot-Statistik-Tool können alle Daten jederzeit transparent nachvollzogen werden.



**STARTEN SIE JETZT EINE WERBEKAMPAGNE ÜBER COUNTERPILOT!**

Reiseveranstalter und Destinationen können jetzt auf counterpilot Werbekampagnen zusammen mit Reisebüros Werbekampagnen starten.

Sie legen einfach Ihr eigenes Budget und die gewünschte Laufzeit fest. Für das Gesamtbudget (Ihr Budget + Reisebürobudget) wird Ihnen vorab die Anzahl der möglichen Werbeeinblendungen angezeigt. Ihr gesamte Budget wird dann unter den teilnehmenden Reisebüros aufgeteilt,

so dass Sie eine maximale Streuung erreichen.

Hier ein Budgetbeispiel für eine Reisebürokampagne:

	<u>Reisebüro</u>	<u>Leistungsträger z. B. WKZ 50%</u>	<u>Gesamt</u>
Einwohner online <sup>1</sup> (bzw. Endgeräte) PLZ 30167, 30165, 30179	31.611	31.611	31.611
Reiseaffin in % ca. lt. DRV	71%	71%	71%
Reiseaffin absolut ca. lt. DRV	22.444	22.444	22.444
<b>Budgetbeispiel<sup>2</sup> 200 € / Monat</b>	<b>200 €</b>	<b>100 €</b>	<b>300 €</b>
Sichtkontakte <sup>2</sup>	20.000	10.000	30.000
Erreichte <sup>2</sup> , eindeutige Verbraucher (Ø 3,3 Wiederholungskontakte)	6.000	3.000	9.000
Reichweite in relevanter Zielgruppe	27%	13%	40%
<b>Budgetbeispiel<sup>2</sup> 400 € / Monat</b>	<b>400 €</b>	<b>200 €</b>	<b>600 €</b>
Sichtkontakte <sup>2</sup>	40.000	20.000	60.000
Erreichte <sup>2</sup> , eindeutige Verbraucher (Ø 3,3 Wiederholungskontakte)	12.000	6.000	18.000
Reichweite in relevanter Zielgruppe	53%	27%	80%

<sup>1</sup> Anteilige Internetnutzer von 70% der Einwohner lt. Statistischem Bundesamt und durchschnittlich 1,5 Endgeräten je Internetnutzer.

<sup>2</sup> Einblendungen auf Internetseiten wie z. B. Spiegel.de, Brigitte.de etc. im, durch den Leistungsträger für Aktionen gewählten Kontext der gewünschten Reisezielgruppen (Badeurlaub, Familien, Winterurlaub, Destinationen uvm.). Unverbindliche Schätzung aufgrund Erfahrungswerten, Verfügbarkeit und Zwischenverkauf vorbehalten.

## IHRE WERBEKAMPAGNE

### 1. Anmeldung als Leistungsträger

Die Anmeldung ist kostenfrei. Sie verpflichten sich in diesem Zuge nicht zur Durchführung einer Werbekampagne. Sie können sich so zunächst einen Eindruck über aktuell laufende Werbeaktionen verschaffen. Jeder Teilnehmer bekommt seinen eigenen Account und ein eigenes counterpilot-Statistik-Tool.

### 2. Legen Sie Ihre Kampagne an

In Ihrem Kampagnenmanager können Sie jetzt die Kampagne starten. Sie legen einfach Ihr eigenes Budget und die gewünschte Laufzeit fest, sowie den maximalen Werbeanteil pro Reisebüro. Für das Gesamtbudget (Ihr Budget + Reisebürobudget) wird Ihnen hier schon die Anzahl der möglichen Werbemittleinblendungen angezeigt.

Das Werbemittel besteht aus einer Abfolge von 5 Bannern, die nacheinander eingeblendet werden. In der Regel nimmt dabei das Reisebüro die Position 1 und 5 ein. Die drei mittleren Positionen können mit den Bannern der Leistungsträger gefüllt werden. Hierfür steht eine Upload Funktion zur Verfügung. Die Qualität und der Inhalt ist für den Erfolg der Kampagne entscheidend.

### 3. Freischaltung der Reisebüropartner

In einer Übersicht werden den Reisebüros alle laufenden Aktionen der Leistungsträger vorgestellt. Haben diese sich für eine oder mehrere dieser Aktionen entschieden, so können Sie eine Partnerschaft mit diesen Leistungsträgern über einem einfachen Klick beantragen. Wir oder auf Wunsch auch der Leistungsträger geben dann die Aktion bzw. die

dazugehörigen Werbemittel für das Reisebüro frei.

### 4. Abrechnung der Kosten

Es werden von Ihnen nur die Einblendungen bezahlt, die auch tatsächlich in Ihrem Einzugsgebiet ausgeliefert werden. Wir liefern nur an Internetnutzer aus, zu den wir auch einen Reisebezug finden, somit wird Ihr Werbebudget optimal eingesetzt. Es kann sein, dass Ihr Budget auch mal nicht aufgebraucht wird. Die Abrechnungen erfolgen jeweils für einen Monat und können ebenso in Ihrem counterpilot-Account nachvollzogen werden.

### 5. Der Erfolgsnachweis

Sie finden in Ihrem Account ein eigenes Statistik Tool, das Ihnen eine „Customer Action Analysis“ (CAAN®) bietet. Wir messen neben den Klicks alle Aktionen in Echtzeit

(Seitenaufrufe, Downloads, Kontakt etc.) auf Basis eines Kontakts mit dem Werbemittel. Zusätzlich bieten wir das Customer Journey Tracking, welches jegliche Bewegung auf Ziel- und Unterseiten (Webseite, Produktseiten, Landingpage etc.) aufzeichnet.

**Wir beraten Sie gerne zu allen offenen Fragen und besprechen auch gerne Ihre Ziele für eine optimale Werbekampagne!**

[Hier zur Anmeldung.](#)