

# Reisebüros

**Sie haben über counterpilot die Möglichkeit online und regional Werbekampagnen für Ihr Geschäftslokal zu schalten, sowie sich diese von Seiten der Leistungsträger bezuschussen zu lassen.**

Die counterpilot-Technologie ermöglicht eine zielgenaue Auslieferung der Werbeanzeigen.

Einblendung erscheinen nur für reiseaffine Kunden und ausschließlich im Umkreis des Reisebüros, auf PLZ genau!

Die Werbeplätze werden – wie bei “großen“ Veranstalterkampagnen - über sogenannte AdExchanges im „Realtime Bidding“ eingekauft. Der Vorteil für das Reisebüro ist dabei der verbilligte Einkauf mit bis zu 80% Rabatt!

Und Reisebüros können sich Ihre Werbung bezuschussen lassen! Durch gemeinsame Aktionen mit den Leistungsträgern werden die Kampagnen mitfinanziert und somit auch Ihre Anzeigenschaltung deutlich erhöht, d.h. an deutlich mehr Kunden ausgeliefert.

## 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 (Bild, Animation) 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, dass 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 jedes Reisebüro!

### **WARUM GEMEINSAME WERBEKAMPAGNEN MIT LEISTUNGSTRÄGERN?**

Eine Anzeige besteht aus einer Abfolge von 5 Grafiken, die nacheinander eingeblendet werden. Je nachdem welche Reiseprodukte oder Zielgruppen beworben werden sollen (Kreuzfahrten, Lastminutes,

Städtetouren etc.), können passende Werbemittel der Reiseveranstalter mit eingebunden werden.

Für das Einbinden der Leistungsträger Werbemittel erhält das Reisebüro von diesen einen Werbekostenzuschuss. Durch diese Erhöhung des Werbeetats wird somit auch Ihre Anzeigenschaltung in Ihrer Region deutlich erhöht.

Der Internetnutzer, also der Kunde wird einerseits direkt auf das Reisebüro aufmerksam gemacht und andererseits durch bestimmte Reiseprodukte bestmöglich beworben. Hier funktioniert die ROPO Logik für beide Seiten.



## 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.

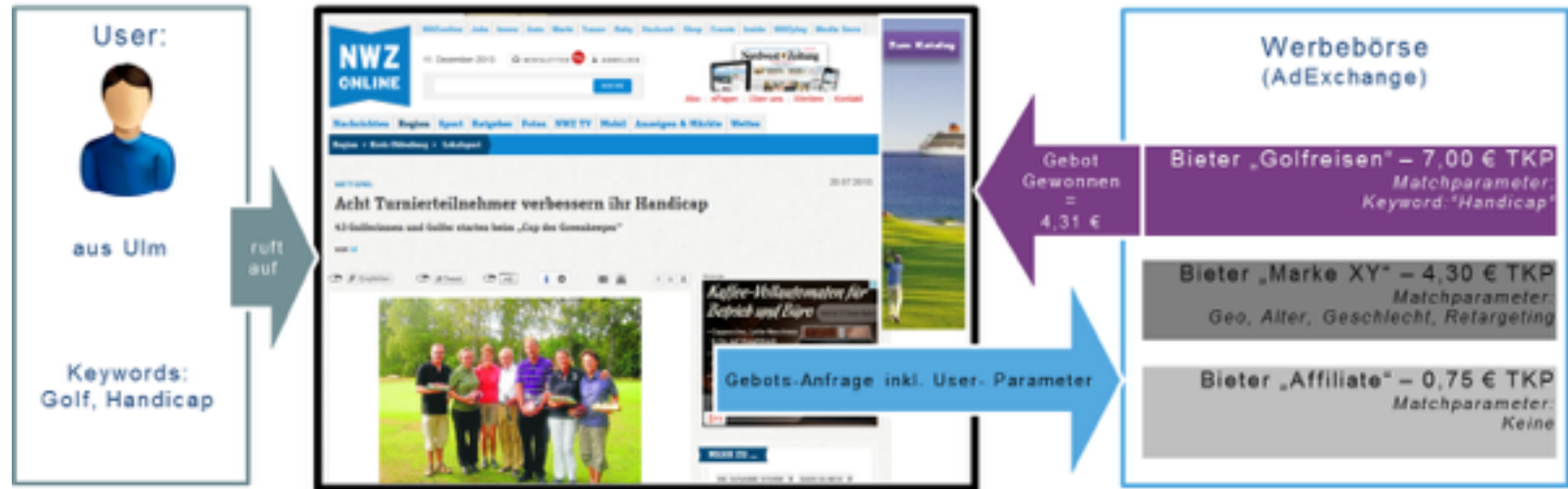
Dieser Einkaufstechnologie wird bislang nur von den "großen" Werbetreibenden genutzt. Sie können so auch auf Premiumtiteln teilweise bis zu 80% sparen und Ihre Reichweite damit um ein vielfaches erhöhen.

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 Wirkungsnachweis (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 Ihrer Umgebung 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 Kunde wird staunen, wenn er an dieser Stelle vom Reisebüro „um die Ecke“ Reisen angeboten bekommt.

### **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. So lassen sich z.B. die sog. ROPO's erfassen, indem man zum Beispiel den Aufruf von Händlersuche, Anfahrtsbeschreibung, Öffnungszeiten etc. Im Bezug auf eine Displaykampagne misst.

Über das counterpilot-Statistik-Tool können alle Daten jederzeit transparent nachvollzogen werden.

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

Reisebüros können jetzt auf counterpilot schon ab einem Mindestbudget von nur 200 Euro für einen Zeitraum von einem Monat eine eigene Werbekampagne für ihr Einzugsgebiet starten!

Wir empfehlen eine Kampagnenlaufzeit von 2 - 4 Monaten.

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. IT. DRV	71%	71%	71%
Reiseaffin absolut ca. IT. 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 Reisebüro

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. Verwalten Sie mehrere Reisebüros, so können Sie auch mehrere Positionen anmelden. Jeder Standort bekommt seinen eigenen Account und ein eigenes counterpilot-Statistik-Tool.

### 2. Wählen Sie laufende Aktionen

In einer Übersicht werden Ihnen alle laufenden Aktionen der Leistungsträger vorgestellt. d.h. die aktuellen Werbekampagnen, zu denen Sie einen Werbekostenzuschuss erhalten können. Haben Sie sich für eine oder mehrere dieser Aktionen entschieden, so können Sie eine Partnerschaft mit

diesen Leistungsträgern über einem einfachen Klick beantragen. Dieser gibt Ihnen dann die Aktion, bzw. die dazugehörigen Werbemittel frei.

### 3. Legen Sie Ihre Kampagne an

In Ihrem Kampagnenmanager werden Ihnen dann die Aktionen, für die Sie freigeschaltet worden sind, angezeigt. Hier können Sie jetzt die Kampagne starten. Sie legen einfach Ihr eigenes Budget, die gewünschte Laufzeit und auch den Umkreis der Auslieferung fest. Für das Gesamtbudget (Ihr Budget + Werbekostenzuschuss durch Leistungsträger) wird Ihnen hier schon die Anzahl der möglichen Werbemittelinblendungen für Ihr Einzugsgebiet angezeigt.

Für die Erstellung des fünfteiligen Werbemittels steht Ihnen die Upload Funktion zur Verfügung. Die Werbemittel der möglichen Leistungsträger werden automatisch hochgeladen. Falls Sie nicht über ein

eigenes Werbemittel verfügen, so erstellen wir Ihnen eins. Die Qualität und der Inhalt (Logo, Adresse, Telefon, etc.) ist für den Erfolg der Kampagne entscheidend. Ihre Kosten für ein Werbemittel in allen Formaten (Full Banner, Skyscraper, Rectangle etc.) betragen 95 Euro. Diese Werbemittel können Sie dann für alle Kampagnen einsetzen.

### 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. Ihr 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. So lassen sich z.B. die sog. ROPO's erfassen, in dem man zum Beispiel den Aufruf von Händlersuche, Anfahrtsbeschreibung, Öffnungszeiten etc. Im Bezug auf eine Displaykampagne misst.

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

[Hier zur Anmeldung.](#)