



BEST CASE



BRAND
PARTNERSHIPS

media **impact** ■

TIEFENINTEGRATION

Langfristige strategische Kooperation bei BILD.de

TIEFENINTEGRATION BEI BILD.DE

BILD Brand Partnerships bietet langfristige strategische Kooperationsansätze, die Partner tief in die Welt von BILD.de integrieren. Der Partner ist **ständig sichtbar** in dem **relevanten Content-Umfeldern** auf BILD.de. Im Zentrum steht die **individuelle Partner-Landingpage** (Themenbühne oder Channelizer), die über verschiedene Zuleitungen erreicht wird.

VORTEILE FÜR DEN PARTNER

- 1 Persönlicher Key Account
- 2 Erfolgs-Orientierung
- 3 Ständige Sichtbarkeit
- 4 Laufende Optimierung



REICHWEITE

- Über 25 Millionen Unique User pro Monat*
- Permanente Sichtbarkeit auf BILD.de
- Reichweite und Relevanz der Partnerinhalte erhöhen



PERFORMANCE & BRANDING

- Tiefenintegration ist Kombination aus Performance und Branding
- Partner in relevanten Umfeld beworben
- Stetige Performance-Optimierung (bspw. laufende A/B-Tests zur Klickraten-Optimierung)



INDIVIDUELLE KONZEPTE

- Individuelles und kreatives Kooperationskonzept
- Zuschnitt auf Bedürfnisse des Partners
- Einbindung erfolgt über individuelle Partner-Landingpage

ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT



BEST CASE

McFIT

Zielsetzung: Branding-Effekte durch hohen Traffic auf der Themenbühne und den Partnerinhalten.

Der Partner: McFIT ist Europas führendes Fitnessunternehmen. McFIT positioniert sich durch eine moderne Trainingswelt, Erfolgsgeschichten ihrer Mitglieder und das Aufgreifen aktuellster Fitness Trends.

Die Strategie: Die BILD Fitness Bühne fasst die unterhaltsamen und informativen Partnerinhalte von McFIT auf einer Landingpage zusammen. Die Beiträge des Partners werden auf BILD.de verlängert. Mit dem McFIT Girl des Monats wurde zusätzlich ein neues Format geschaffen, welches extrem hohe Klickraten erzielte.



Laufzeit

2 Jahre



Klickrate

„McFit Girl“-Werbemittel sorgen für eine überdurchschnittlich hohe CTR von bis zu 1,5%



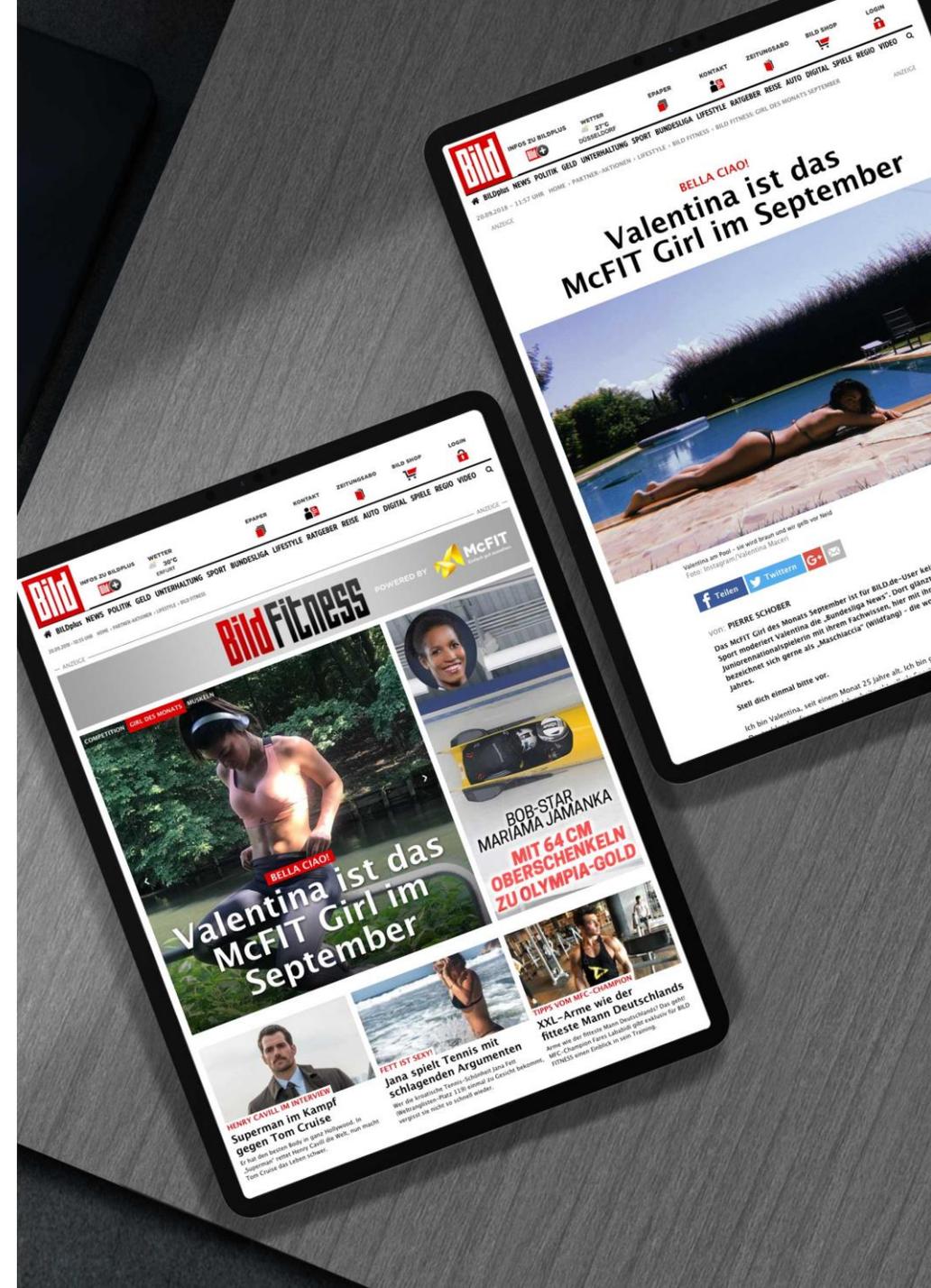
Reichweite

Bis zu 700k Visits pro Monat auf Themenbühne und Partnerinhalten



Relevanz

Partnerinhalt war 11 Wochen unter den Top-8 Artikeln auf BILD.de (Ranking nach Visits)



BEST CASE

AOK Plus

Zielsetzung: Regionale Relevanz, Trust und Branding.

Der Partner: Die AOK Plus ist die Gesundheitskasse für Sachsen und Thüringen. Sie unterstützt, u.a. mit Onlineprogrammen und Gesundheitskursen, ein gesünderes Alltagsverhalten umzusetzen.

Die Strategie: Themenbühne verlängert die saisonalen Kampagnenschwerpunkte der AOK (z.B. ‚Sag dem Zucker den Kampf an‘ – weniger Zucker im Alltag) auf BILD.de. Ausspielung der Inhalte mit Regio-Targeting.



Laufzeit

Seit 2018



Reichweite

Hybrid mit Brand Studio für native Brand Stories erzielte zusätzliche Reichweite und Branding Effekte



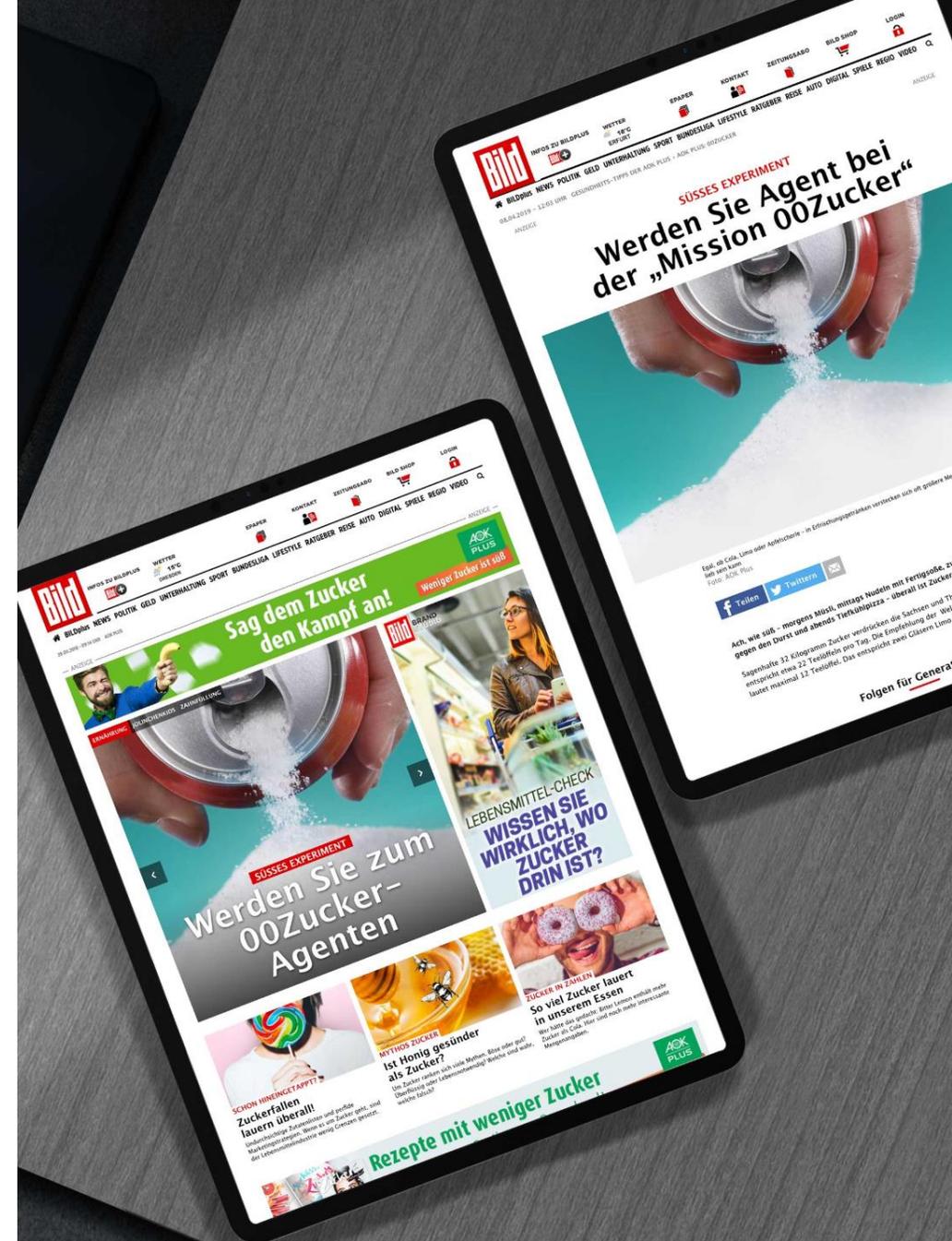
Optimierung

Gezielte Ausspielung auf Fokus-Regionen, Sachsen und Thüringen



Relevanz

Saisonale Kampagnenthemen (bspw. Urlaub, Ernährung, etc.) werden auf BILD.de verlängert



BEST CASE

Mobile.de

Zielsetzung: Autoverkauf und –markt Segment exklusiv bei BILD.de besetzen.

Der Partner: Mobile.de ist Deutschlands größter Fahrzeugmarkt und Autobörse. Ob Neuwagen oder Gebrauchtwagen – mobile.de bietet einen guten Überblick über den gesamten Automarkt.

Die Strategie: Zwei Channelizer für das Maklerangebot von mobile.de – Autoverkauf und Automarkt. Die stark an die CI des Partners angelegten Channelizer laufen unter einer Subdomain von BILD.



Laufzeit

Seit 2017



Klickrate

Produktfokussierte Werbemittel (Contentbar) erreichen auf Channel-Startseiten eine CTR von bis zu 0,2%



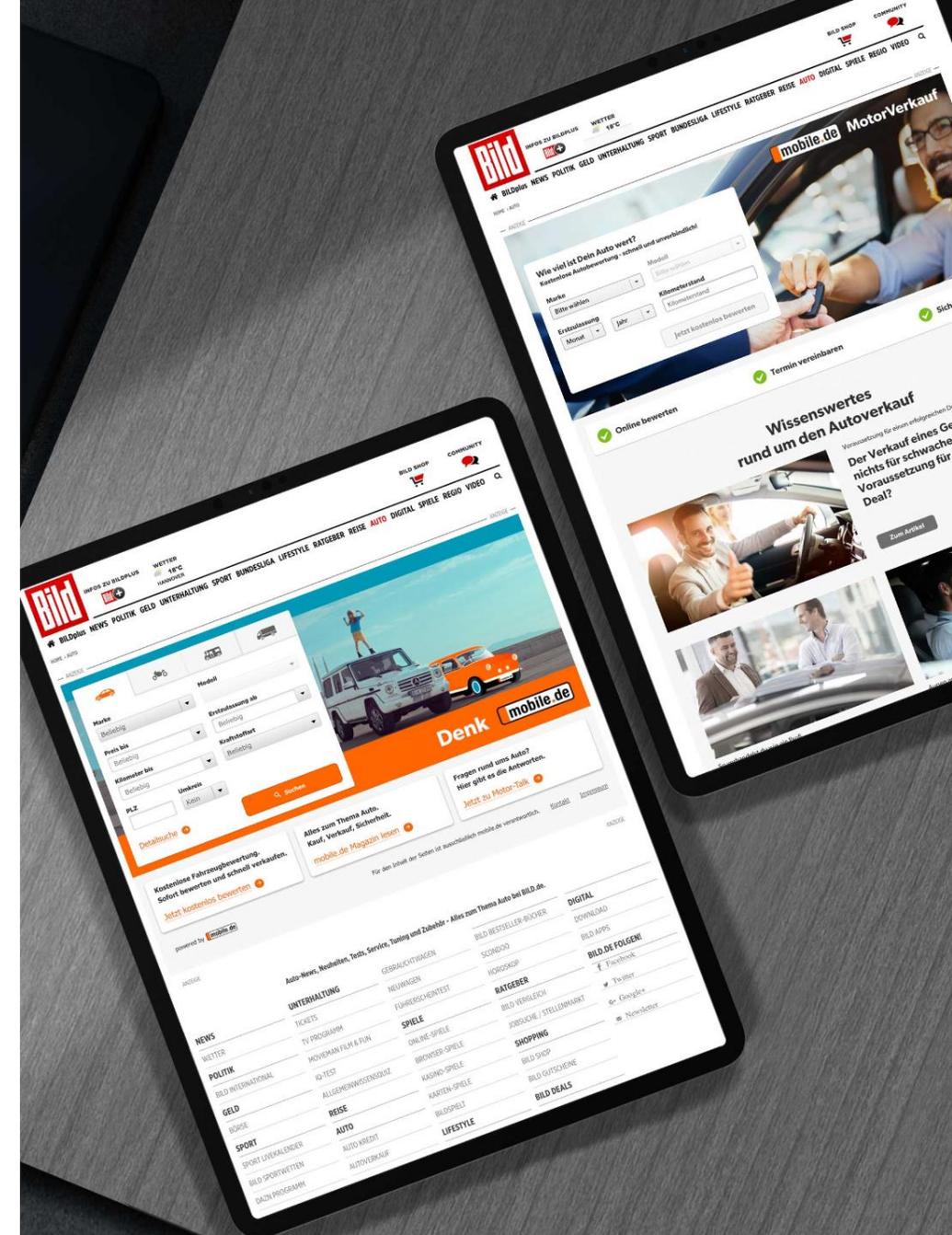
Reichweite

Starke Präsenz durch feste Widget-Integration in jedem Autoartikel



Relevanz

Partnerintegration mit zwei Channelizern im BILD Auto-Channel (Autoverkauf & Automarkt)



BEST CASE

SOS Verkehrsrecht

Zielsetzung: Generierung von Leads (Prüfung eines Bußgeldbescheides).

Der Partner: Berliner Rechtsanwaltsgesellschaft bietet den Service, ein drohendes Bußgeld, Punkte und Fahrverbot kostenlos zu überprüfen und gegebenenfalls rechtlich zu verteidigen.

Die Strategie: Kurzfristige Zielsetzung ist die Generierung von direkten Leads aus relevanten Umfeldern wie z.B. Channel Auto, Artikeln zum Blitzermarathon, etc. Die langfristige Zielsetzung ist der Aufbau von Content zur Steigerung des SEO-Traffics.



Laufzeit

Seit 2018



Optimierung

Channelizer mit Modul zur direkten Lead-Generierung. Automatisierter Prozess um eine große Anzahl von Anfragen zu bearbeiten.



Reichweite

Monatliche Wachstumsraten der Nutzer von über 100%, bei überdurchschnittlich hoher Neukunden-Rate.



Klickrate

Werbemittel mit informativen Werbespruch erzielte eine CTR von bis zu 0,8%.

