

DIGITAL CAMPAIGNS

TYPES

- Native advertising: Storytelling & Sponsored story
- Branded content: Advertorial
- Case sponsoring
- Video advertising

NATIVE ADVERTISING

STORYTELLING

Wat?

Content op maat: promotie van product of dienst via onrechtstreeks aansluitende, inspirerende content. Hoge visibiliteit: website, LinkedIn, newsletter, Facebook, YouTube & boost door Social Media campagne op uw artikel(s). Focus op lead generation.

Concreet

Kick-off: Vastleggen doelstellingen en content plan met de juiste formats en verhalen met de klant.

Productie

Ontwikkeling overtuigende content.

Promotie

Publicatie en promotie op onze kanalen.

Rapportage & evaluatie

Opstellen rapport voor klant en evalueren campagne en impact.

STORYTELLING

De quoi s'agit-il ?

Contenu sur mesure : promotion d'un produit ou d'un service par le biais d'un contenu indirect et inspirant. Large visibilité : site Internet, LinkedIn, newsletter, Facebook, YouTube & boost de votre/ vos article(s) par le biais de campagnes sur les médias sociaux. Focus sur la génération de leads.

Concrètement

Kick-off : définir avec le client les objectifs, le contenu et les formats adéquats.

Production

Développement d'un contenu convaincant.

Promotion

Publication et promotion sur nos différents canaux.

Rapportage & évaluation

Rédaction d'un rapport pour le client et évaluation de la campagne et de son impact.

VOORBEELD LEAD GENERATION PRIVATE LEASE

Kick-off

Leasingbedrijf X wenst leads te genereren op haar private lease gamma.

Productie

Artikel hoe Private Lease soms voordeliger is dan aankoop. Lead generation gebeurt door subtiele links naar een specifiek model of promotie.

Promotie

Verspreide publicatie op verschillende kanalen. Social media boost waar nodig.

Rapportage

Views, clicks en dus potentiële leads.

Strategie

Verschillende artikels gespreid over een aantal maanden. Branded channel: Alle verhalen gebundeld op 1 plaats met branding merk (logo en website): Always On. Exclusief eigen banners op Branded Channel.

EXEMPLE DE GÉNÉRATION DE LEADS POUR LE PRIVATE LEASE

Kick-off

La société de leasing X souhaite générer des leads sur ses produits private lease.

Production

Article expliquant que le leasing pour particuliers est parfois plus avantageux que l'achat. La génération de leads se fait par des liens subtils avec un modèle ou une promotion spécifique.

Promotion

Publication diffusée sur les différents canaux. Boost sur les médias sociaux là où c'est nécessaire.

Rapport

Vues, clics et leads potentiels.

Stratégie

Différents articles diffusés sur un certain nombre de mois. Branded channel : tous les articles sont rassemblés à un seul endroit, avec identification de la marque (logo et site Internet) - Principe du « Always On ». Bannering propre et exclusif sur le Branded Channel.

NATIVE ADVERTISING

SPONSORED STORY

Wat?

Een betaalde vorm van een redactioneel artikel waarin op een doordachte manier een link met een externe organisatie is gemaakt. Dit type content heeft een daadwerkelijke toegevoegde waarde voor de publishers en haar lezers. Een nadeel van sponsored content is dat er in vrijwel alle gevallen een vermelding staat als 'sponsored story' of 'gesponsord door...' om aan te duiden dat de redactie niet verantwoordelijk is voor de content. De procedure is gelijkaardig aan storytelling.

SPONSORED STORY

De quoi s'agit-il ?

Forme payante d'un article rédactionnel dans lequel un lien avec une organisation externe est établi de manière réfléchi. Ce type de contenu a une réelle valeur ajoutée pour les éditeurs et leurs lecteurs. La rédaction mentionne que l'article est sponsorisé pour marquer qu'elle n'est pas responsable de ce contenu. Pour le reste, la procédure est similaire à celle du Storytelling.

BRANDED CONTENT

ADVERTORIALS

Wat?

Voorstelling eigen product of dienst Tekst door adverteerder, mits akkoord redactie Effective Media

Concreet

- Tekst van maximaal 350 woorden.
- Titel, inleiding van maximum 3 zinnen,
- Call to action links in de tekst (max 3 locaties)
- Minimaal 3 en maximaal 5 foto's, zonder logo's

Overige mogelijkheden:
Youtube video / Vimeo link.

Strategie

- Verschillende artikels gespreid over aantal maanden
- Branded channel: al jouw verhalen gebundeld op 1 plaats. Op die manier blijft je content leven en is je merk Always On. Exclusief eigen banners op uw Branded Channel

ADVERTORIALS

De quoi s'agit-il ?

Présentation d'un produit ou d'un service. Le texte est fourni par l'annonceur, sous réserve de l'accord de la rédaction d'Effective Media.

Concrètement

- Texte de 350 mots maximum.
- Titre, introduction de maximum 3 phrases,
- maximum 3 liens de Call to action dans le texte
- Minimum 3 et maximum 5 photos, sans logo.

Autres possibilités :
vidéo Youtube / lien Vimeo.

Stratégie

- Plusieurs articles diffusés sur un certain nombre de mois.
- Branded channel : tous les advertorials sont rassemblés en un seul endroit. Votre contenu reste ainsi toujours en ligne (Always On). Bannering porpre et exclusif sur le Branded Channel.

CASE SPONSORING

Wat?

Sponsoring/native advertising in grote dossiers

Concreet

Op vaste tijdstippen in het jaar worden grote dossiers geschreven rond bepaalde topics. Doorheen de dossiers kunnen inline links geplaatst worden naar relevante adverteerders

De quoi s'agit-il ?

Sponsoring/native advertising dans de grands dossiers

Concrètement

À des moments fixes de l'année, de grands dossiers sont rédigés autour de certains thèmes. Tout au long des dossiers, des liens peuvent être placés vers les annonceurs concernés.

VIDEO ADVERTISING

Wat?

Pre-roll, in-stream & post-roll

Concreet

Integratie van korte advertentie voor, tijdens of na een FLEET online video

Nadelen

Geen clicks mogelijk

Verdienmodel

Voornamelijk integratie op basis van context.
Bv: TCO-quotaties, autotests, interviews met keyplayers uit de sector...

De quoi s'agit-il ?

Pre-roll, in-stream & post-roll

Concrètement

Intégration de courtes annonces en début, en fin ou au milieu d'une vidéo FLEET mise en ligne.

Désavantage

Pas de possibilité de clics

Modèle de rémunération

Intégration principalement sur la base du contexte.
Par ex. : cotations TCO, tests auto, interviews avec des acteurs clés du secteur...

BUDGET

PRODUCT	Storytelling	Sponsored story	Video ad
Media	FLEET.BE HLN.BE	FLEET.BE	FLEET.BE: TCO quotations
Target	Fleet owner Self-employed Small fleets Fiscal advisor Fleet driver User-chooser	Fleet owner Self-employed Small fleets Fiscal advisor	Fleet owner Self-employed Small fleets Fiscal advisor
Audience	FLEET.BE: on average 73.900 unique visitors per month HLN.BE: see separate sheet	FLEET.BE: on average 73.900 unique visitors per month HLN.BE: see separate sheet	FLEET.BE: on average 73.900 unique visitors per month
Support	e-letter FLOW Social media : LinkedIn	e-letter FLOW Social media : LinkedIn	e-letter FLOW Social media : LinkedIn
Timing	Always on	Always on	Billboard 8"
Contribution	Copy & translation	Copy & translation	Production included
Budget	FLEET.BE: € 3.795/publication (social boost included) HLN.BE: € 6.150/publication	€ 3.795/publication (social boost included)	€ 300/model

OVERVIEW

PRODUCT	Storytelling	Sponsored Story	Advertorial
What	Editorial article in collaboration with advertiser	Editorial article in collaboration with advertiser – link with product	Branded editorial article in collaboration with advertiser with specific tone of voice – clear link with brand and product
Logo	NO	NO – only written mention on TOP	YES
Packshot	NO	YES	YES
Lead (development & approval)	Effective Media (90%)	EM / Agency-Advertiser (50-50)	EM / Agency-Advertiser (50-50)
Creation	Effective Media	Effective Media	Agency
Social Media Push	Included if necessary	Included if necessary	NO
Newsletter integration	Included if necessary	Included if necessary	Included if necessary