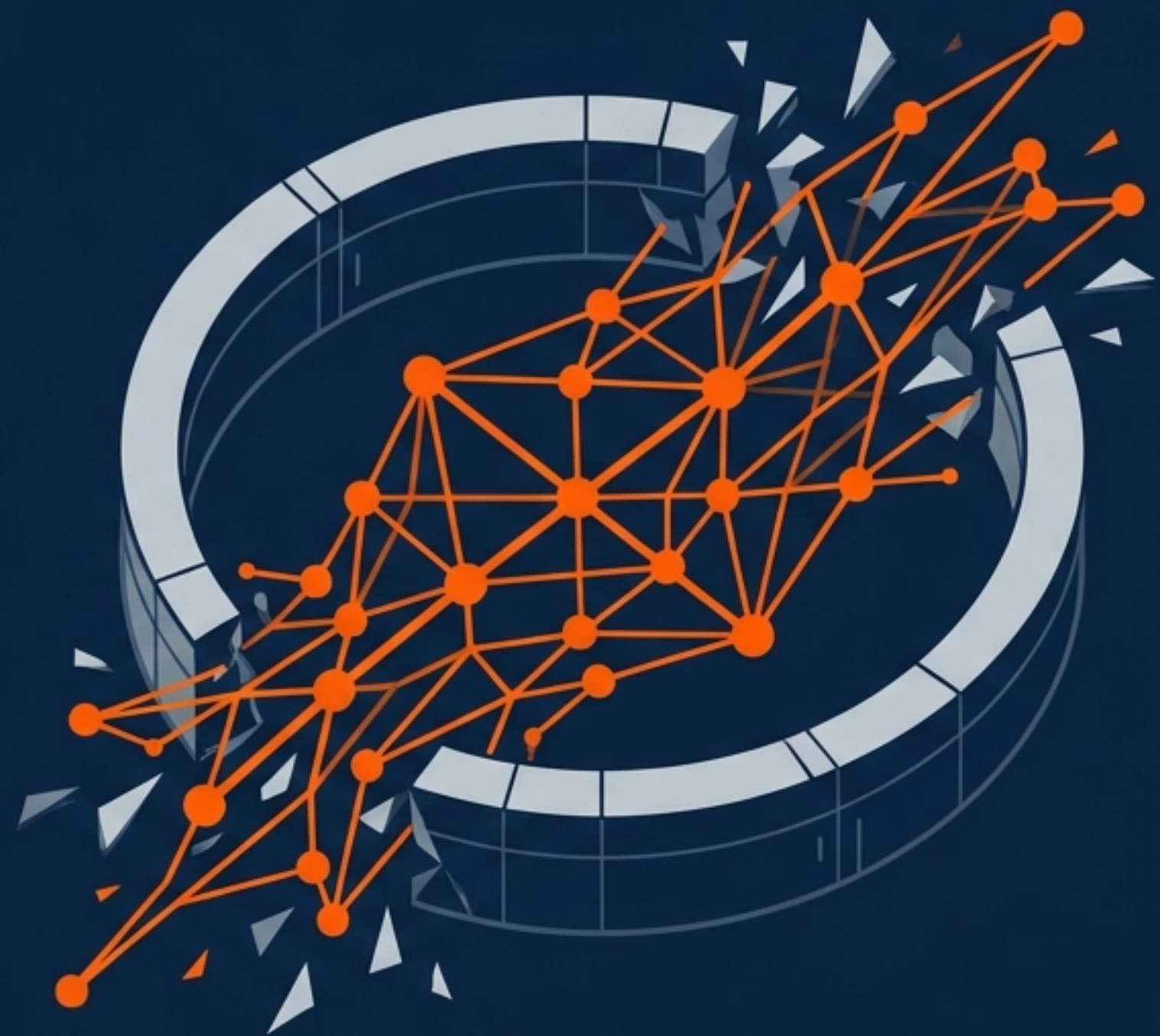


Media Partnerships Playbook: Hoe Nederlandse merken Big Tech omzeilen.

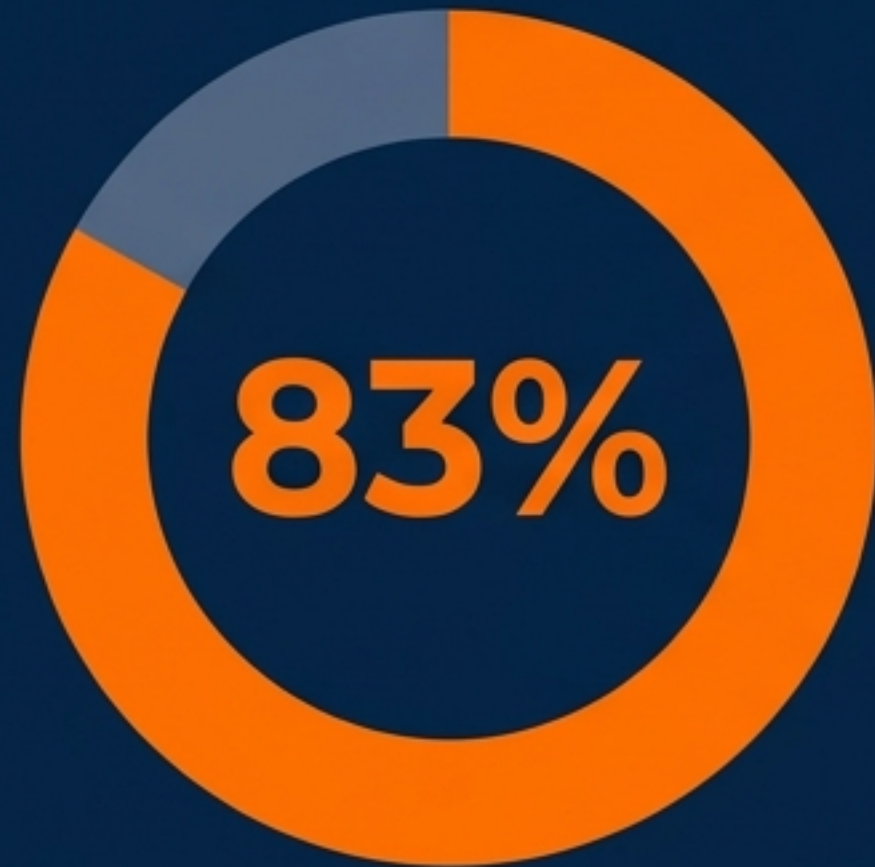
De strategische shift van
ondoorzichtige Walled Gardens
naar premium lokale Publisher
Partnerships.



Executive Briefing — Voorbereid voor Nederlandse CMO's

Big Tech domineert 83% van de markt ten koste van transparantie, maar een lokaal tegenoffensief groeit

Marktaandeel Google & Meta in NL digitale advertentiemarkt



Dalende
transparantie



Verlies van
data-controle



Stijgende
kosten



“Lokale media moet zich tegen de dominantie van big tech staande houden door zichzelf opnieuw uit te vinden als multi-platform content provider.”

Mr. Perry A. Sook — CEO, Nexstar Media Group

Het lokale premium ecosysteem biedt inmiddels een schaalbaar bereik van ruim 15 miljoen Nederlanders.



Bereik: Binnenlands netwerk dekt nagenoeg de gehele volwassen bevolking.

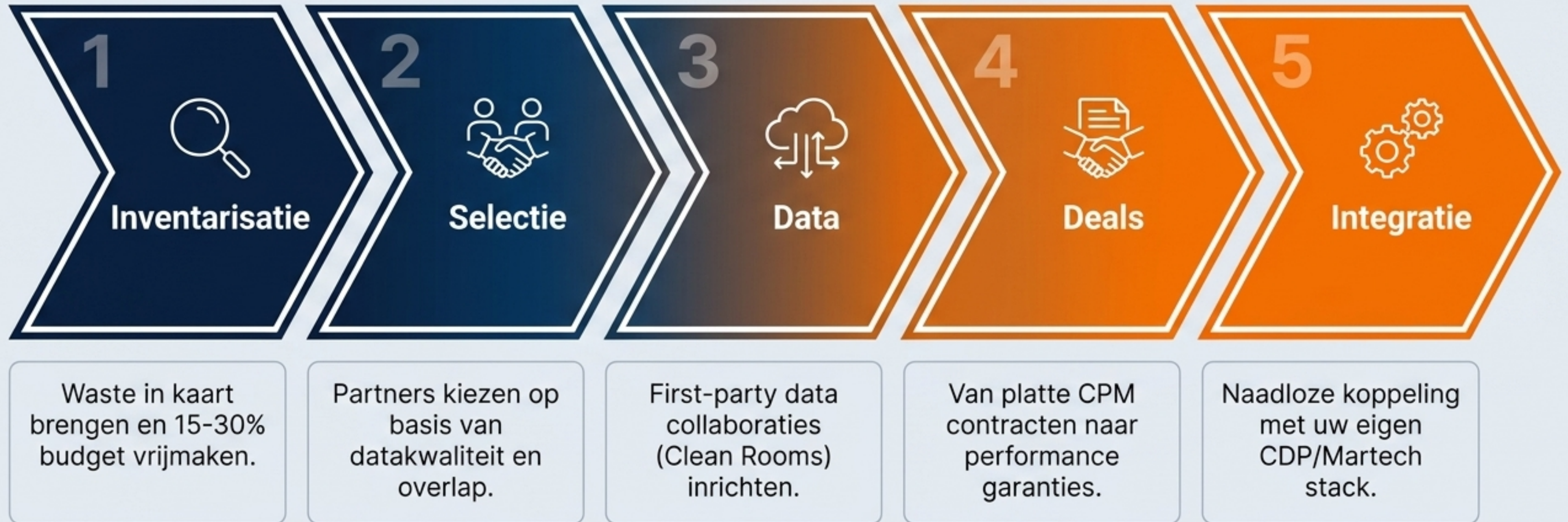


Pioniersvoordeel: Adverteerders die nu switchen, profiteren van lagere instaptarieven voor premium inventory.

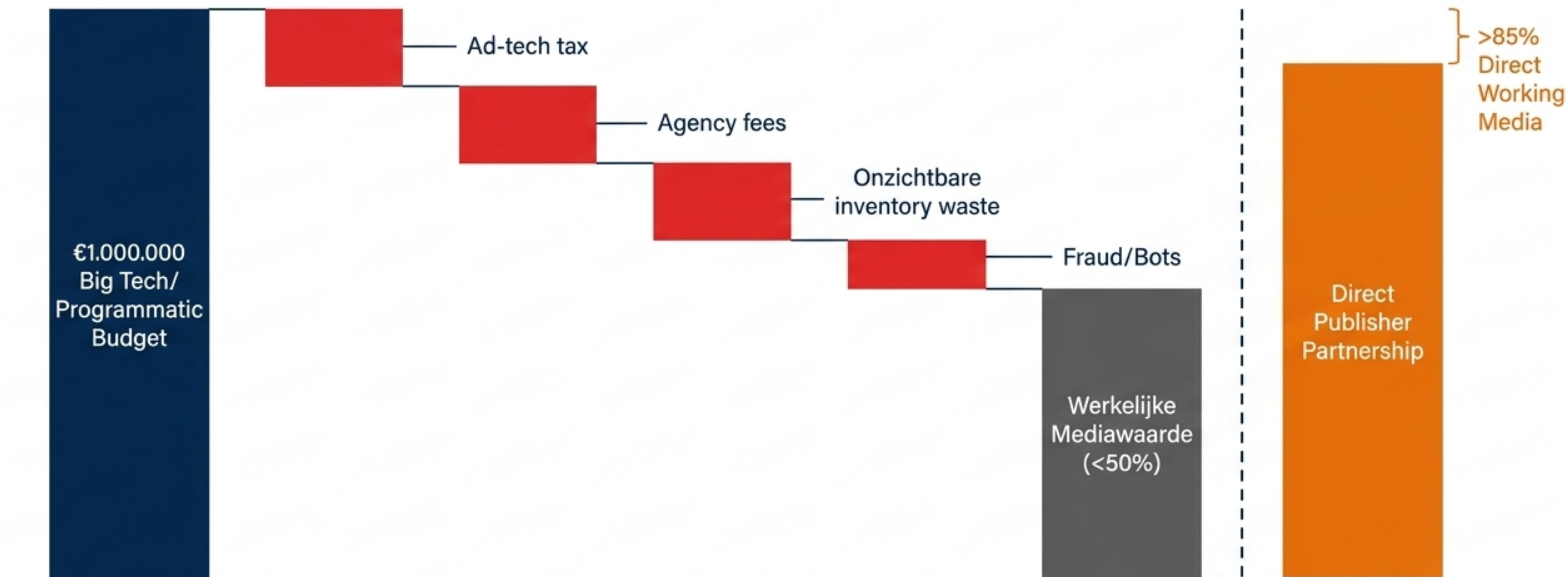


Kwaliteit: Kijktijd verschuift naar lokale streaming en hoogwaardige VOD, weg van vluchtige generieke social feeds.

De transitie naar een transparant media-ecosysteem vereist een gefaseerde, strategische aanpak.

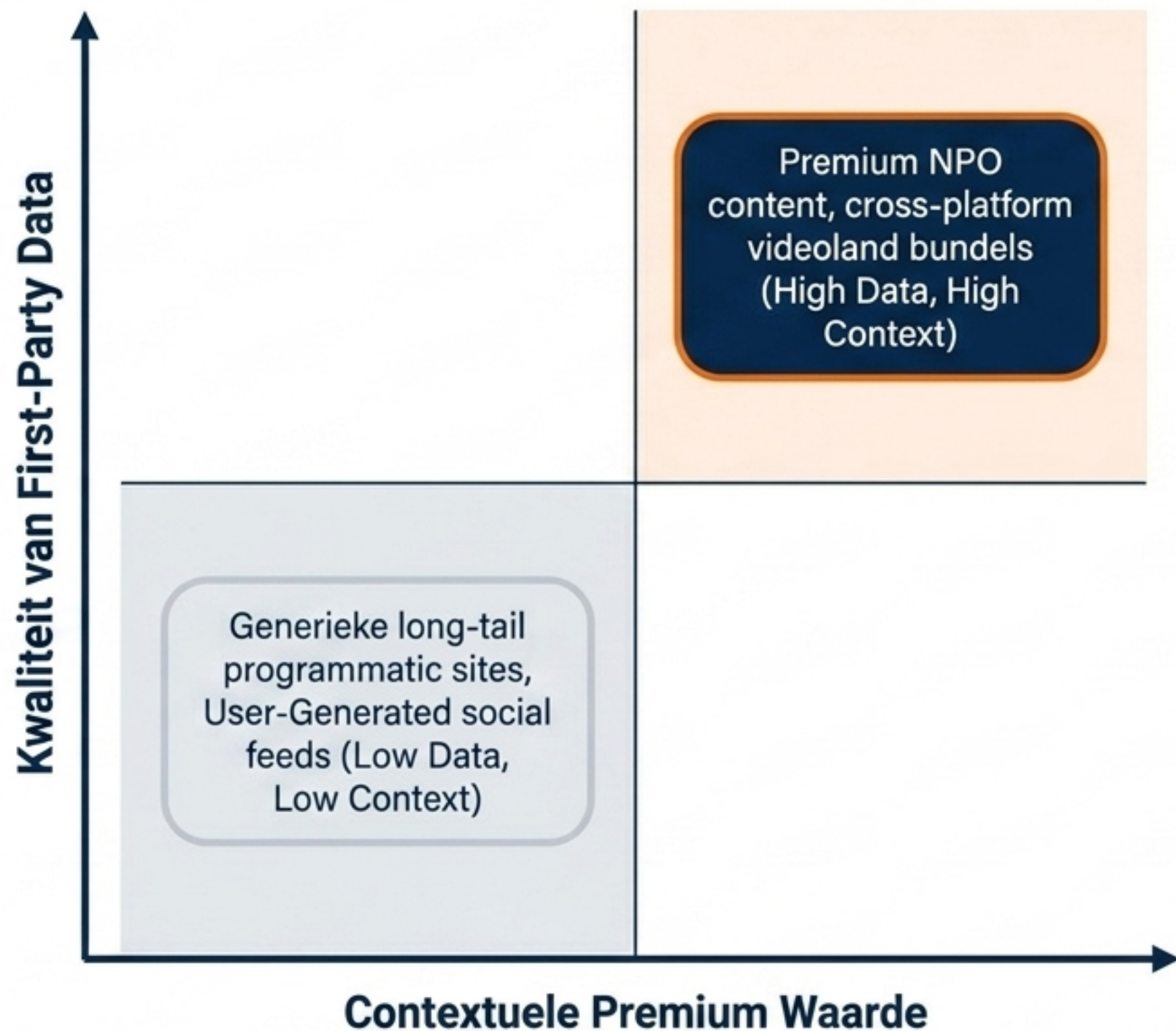


Stap 1: Breng de verborgen 'waste' in programmatic spend in kaart voor effectieve budgetreallocatie



Voer een 'Supply Path Optimization' (SPO) audit uit. Identificeer direct 15% tot 30% van het huidige Big Tech budget dat zonder verlies aan omzet naar lokale publishers verschoven kan worden.

Stap 2: Selecteer partners op basis van first-party datakwaliteit en hoogwaardige merkcontext.



1

Audience Overlap: Zoek deterministische match-rates met uw eigen klantendatabase, niet slechts geschat bereik.

2

Merkveiligheid: Positioneer uw merk naast gecontroleerde, journalistieke of premium entertainment content.

3

Kanaal-kannibalisatie: Voorkom overlap; selecteer lokale partners die incrementeel bereik toevoegen buiten uw Big Tech silo's.

Stap 3: Zet veilige first-party data collaboraties op als toekomstbestendig alternatief voor cookies.



Gezamenlijke Deterministische Targeting

Strategic Imperative: De Walled Gardens houden data vast. Een lokaal data-partnership stelt u in staat om klantprofielen te **verrijken** en doelgroepen exact te targeten op basis van log-in data, met **100% behoud van uw eigen data-eigendom** en privacy-compliance.

Stap 4: Herstructureer contracten: verschuif de focus van inkoopvolume naar bedrijfswaarde.

Oude Wereld

- Focus op platte CPM
- Standaard IAB banner-formaten
- Inkoop gebaseerd op impressies

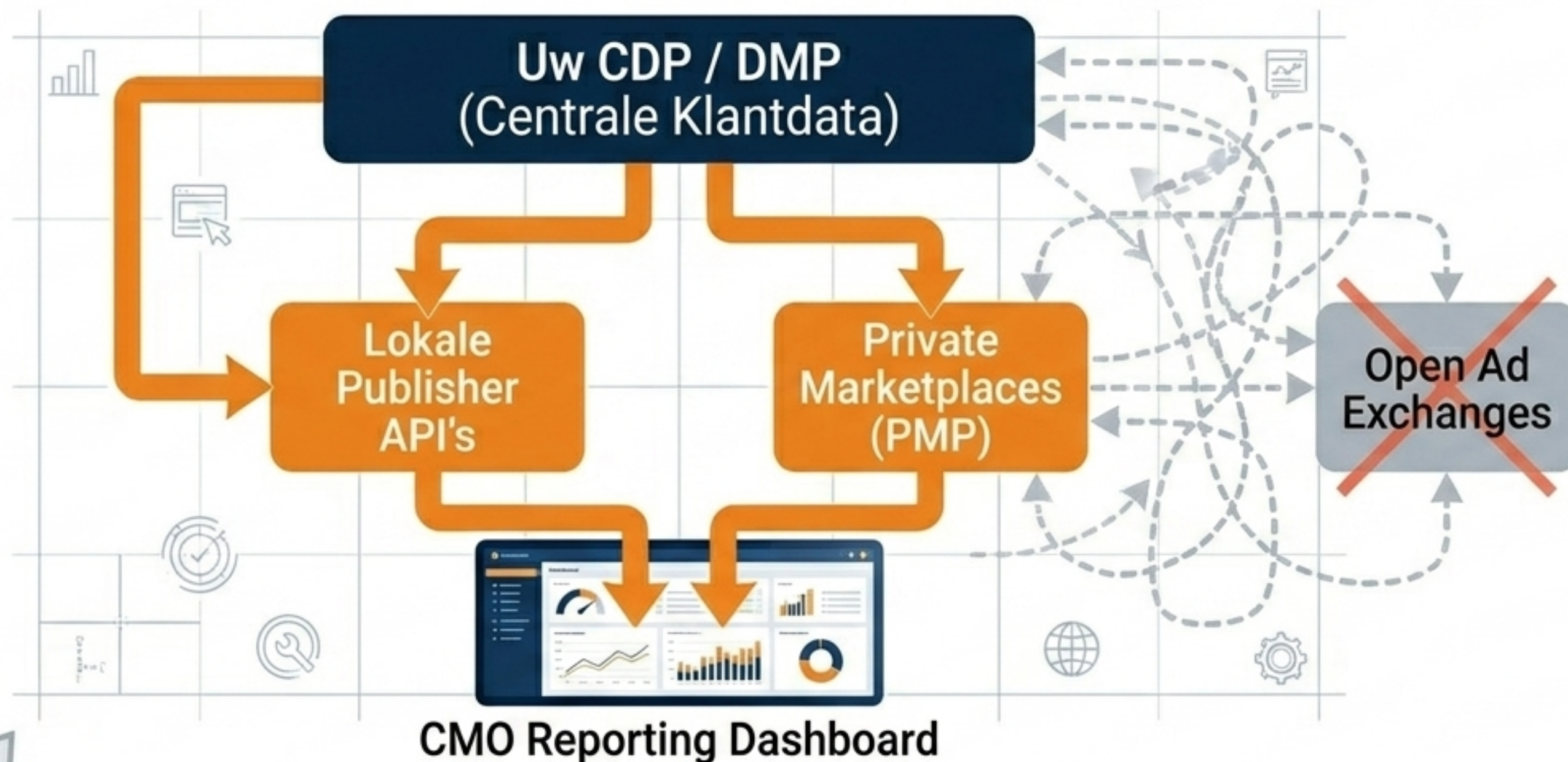
Nieuwe Wereld

- ✓ Guaranteed performance deals
- ✓ Cross-platform bundels (Videoland + NPO VOD)
- ✓ Custom native formaten
- ✓ Focus op business outcomes


















Onderhandelingstactieken: Eis transparantie over de gehele inkoopketen. Koppel een deel van de mediakosten aan overeengekomen KPI's zoals **brand lift** of bewezen attributie, in plaats van uitsluitend te betalen voor weergaven.

Stap 5: Integreer publisher-systemen rechtstreeks in uw eigen martech-stack voor gecentraliseerde regie.



Implementatie Note: Voorkom geïsoleerde silo's. Een strategisch partnership vereist dat de rapportage van lokale media direct in uw bestaande attributiemodellen stroomt, zij-aan-zij met uw resterende Big Tech kanalen.

Lokale premium partnerships overtreffen Big Tech en open programmatic op transparantie en brand safety

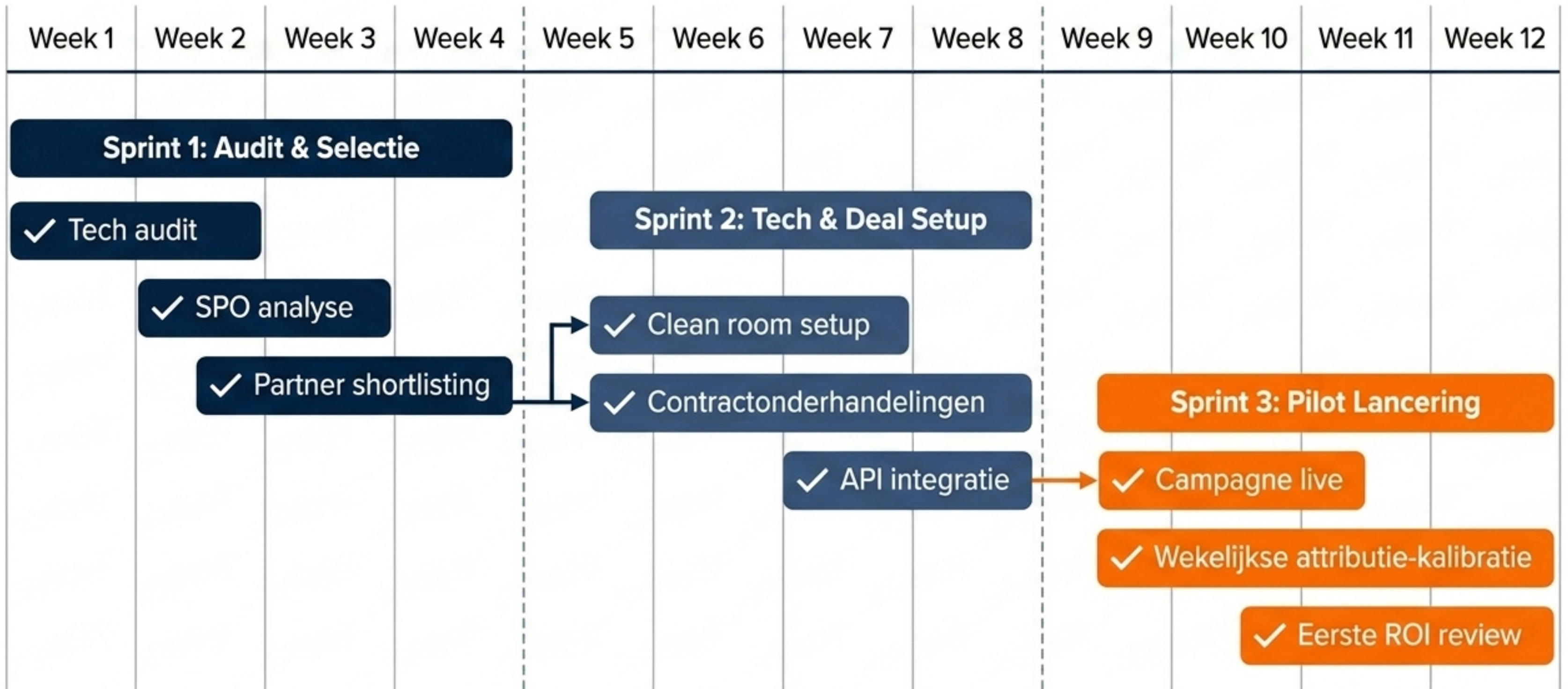
	Walled Gardens (Meta/Google)	Open Programmatic	Premium Lokaal (DPG/NPO)
Transparantie in kosten			
Brand Safety			
Data-eigendom voor adverteerder			
Contextuele relevantie			
Schaal in NL			

Waardering: Waar Big Tech wint op absolute mondiale schaal, levert het lokale ecosysteem superieure prestaties op de dimensies die cruciaal zijn voor merkbouw en risicomijding op de lange termijn.

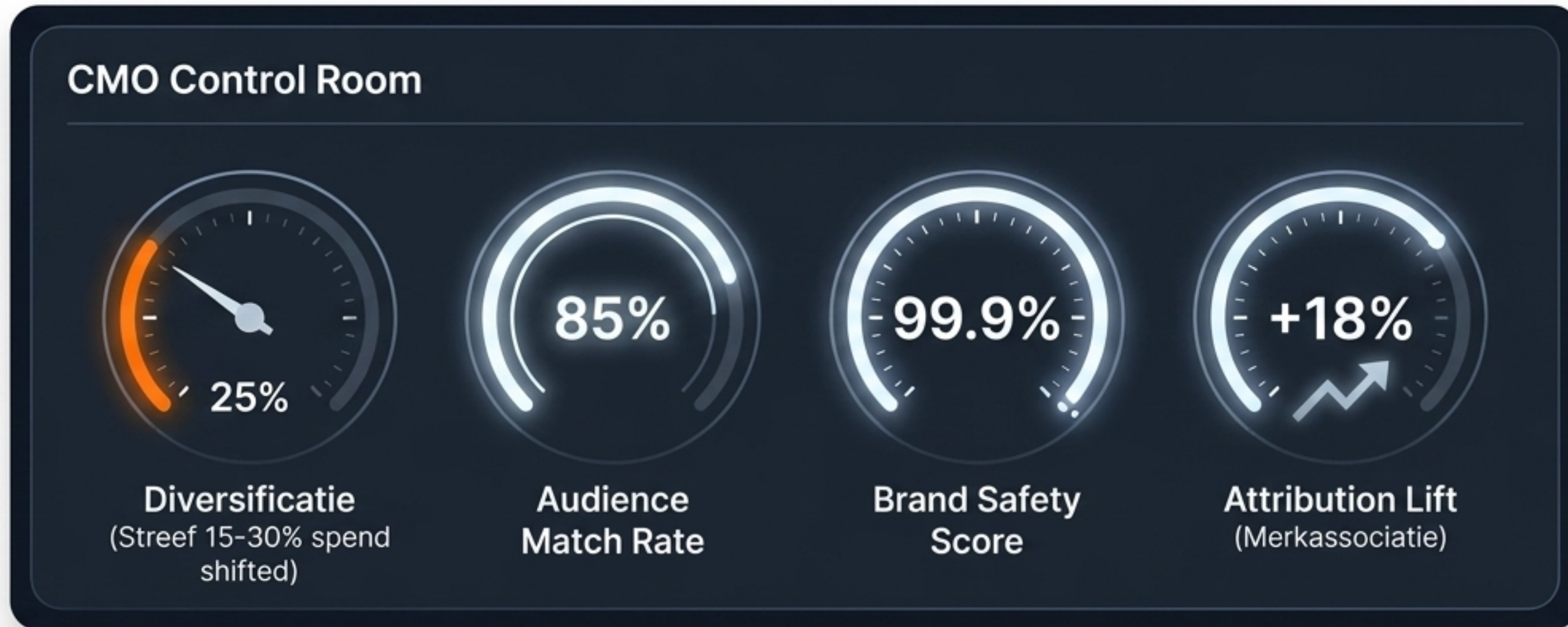
Navigeer proactief om de typische valkuilen van media partnerships heen om vendor lock-in te voorkomen.

	Do's	Don'ts
Contracten	 Beding audit-rechten in het contract	 Accepteer geen blinde 'run-of-network' deals
Data	 Gebruik een onafhankelijke clean room	 Geef first-party data nooit ongecodeerd uit handen
Metingen	 Centraliseer attributie in eigen systemen	 Laat de publisher niet uitsluitend zijn eigen succes meten

Lanceer een volwaardige data-gedreven publisher partnership pilot binnen één kwartaal.



Stuur op strategische diversificatie en kwalitatieve merkwaarde, niet uitsluitend op last-click CPM of ROAS.



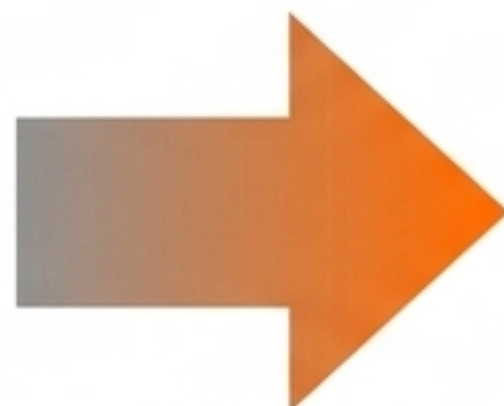
Analytisch Inzicht: Platte kostenvergelijkingen (CPM) tussen Big Tech en lokaal zijn misleidend. Een modern dashboard moet de meetbare waarde van premium context, hogere aandacht (attention metrics) en betrouwbare data-acquisitie integreren.

Bewijsvoering: een budgetverschuiving van €500K leidt direct tot een schoner en effectiever mediaprofiel.

Oude Situatie: €500K Spend,
100% Meta/Google

- ↓ Hoge waste (22%)
- ? Black box reporting
- Stagnerende merkvoorkeur

6 Maanden Later



Nieuwe Situatie: €500K verschoven
naar DPG/NPO cross-platform deal

- ✓ 85% First-party data match
- ✓ Ad-fraud gereduceerd tot <1%
- ✓ +14% Brand lift via premium VOD content

Key Finding: De verschuiving resulteerde niet in bereikverlies, maar elimineerde programmatic waste en genereerde **superieure engagement** dankzij de hoogwaardige context van Nederlandse streaming s

Neem de regie over de mediamix terug: start vandaag met de uitvoering van uw diversificatiestrategie.

5 Executive Takeaways

- Lokale schaal is een feit
- Data-samenwerking overtreft third-party cookies
- Focus op context, niet enkel reach
- Vergelijk waarde, niet alleen CPM
- Spreiding vermindert afhankelijkheid

De Volgende 3 Stappen

1

Plan een Data & Spend Audit

Isoleer morgen 15% inefficiënt Big Tech budget.

2

Ontwerp de Tech-architectuur

Start de verkenning voor een onafhankelijke Data Clean Room.

3

Iniitieer het C-level Gesprek

Plan een strategische sessie in met lokale premium publishers (DPG/NPO).