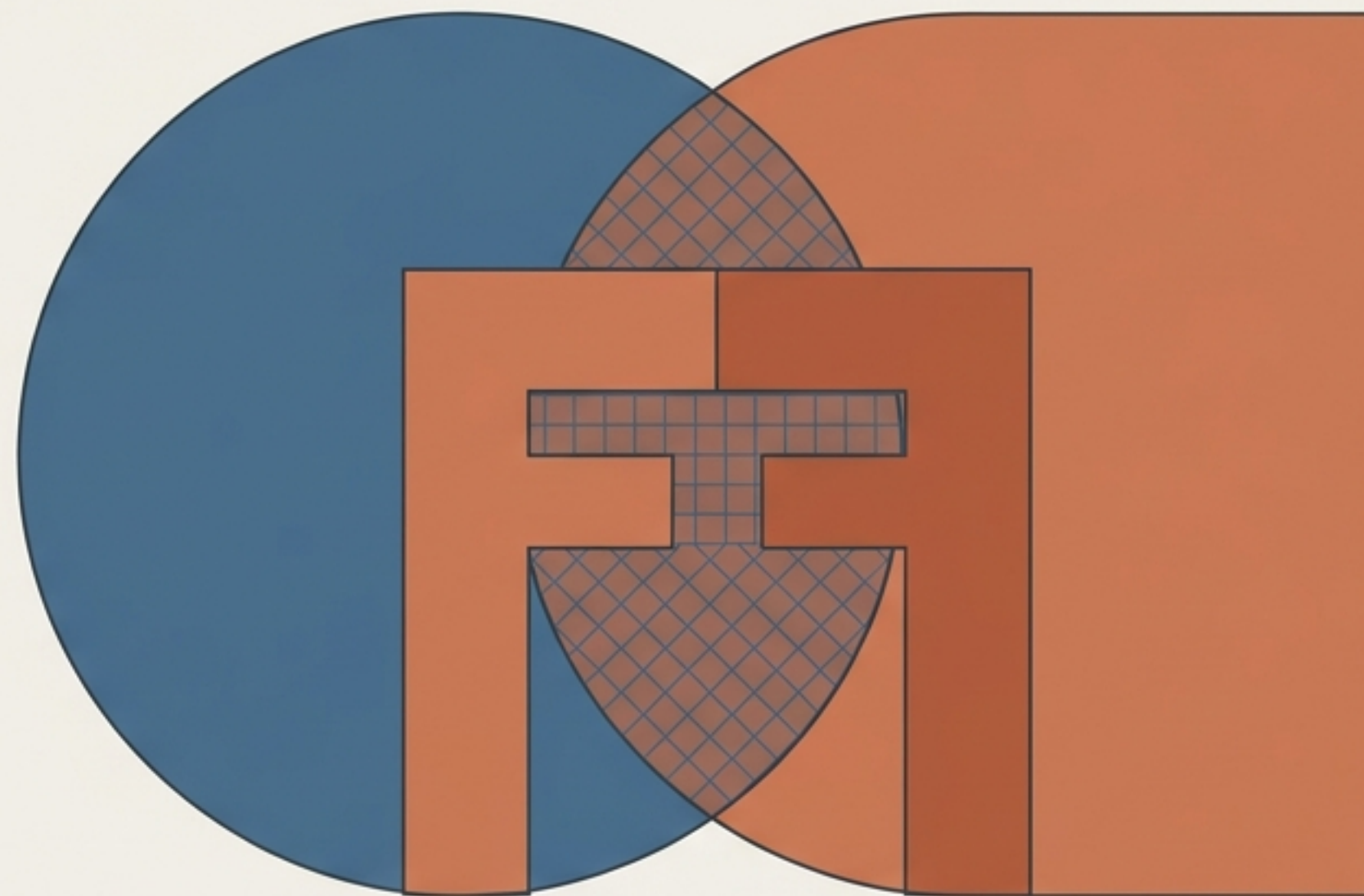

Van Concurrenten naar Co-Creators

Cross-Platform Partnerships
als Groeistrategie

Strategisch Framework 2026

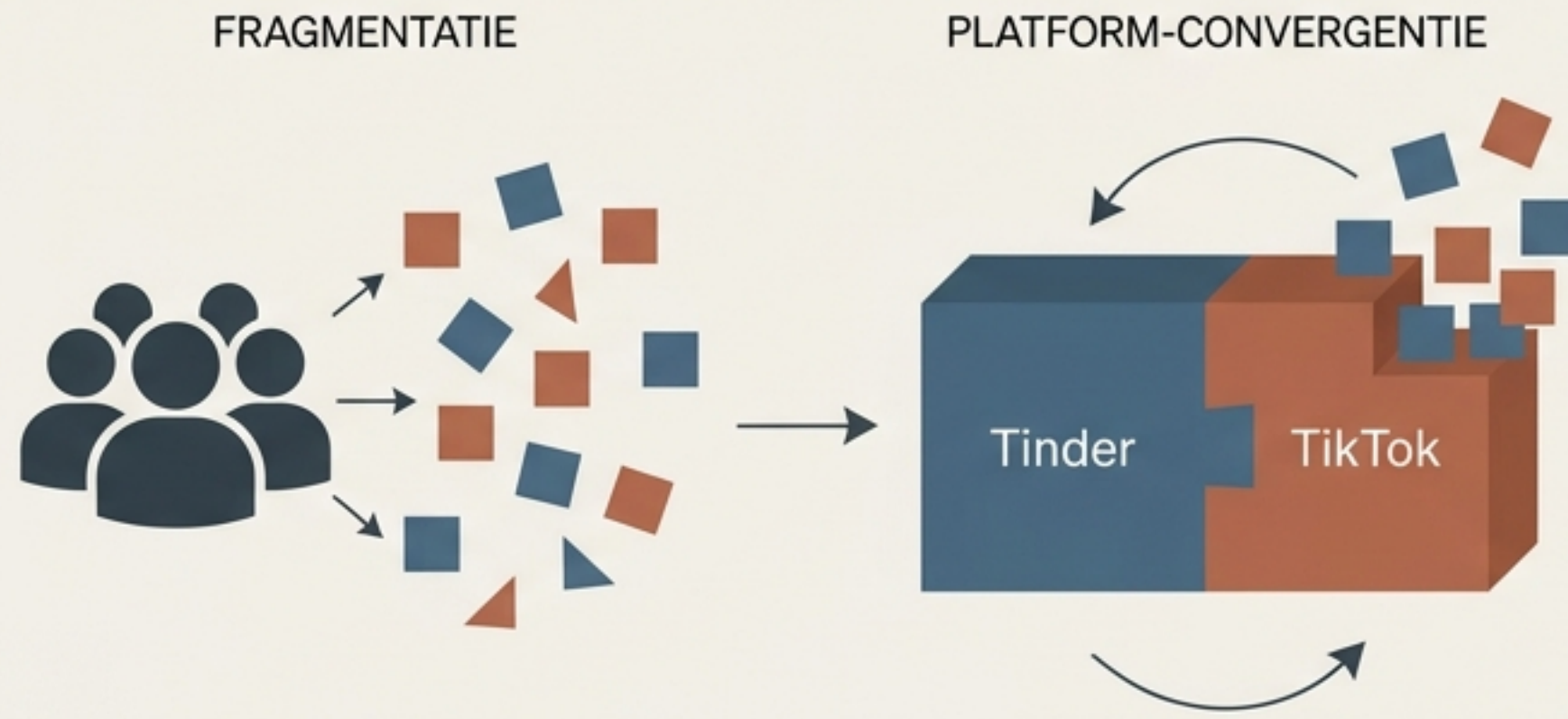
Een Playbook voor de CMO



Situatie-analyse: Fragmentatie en de opkomst van platform-convergentie

De Case: Tinder x TikTok

Lancering van 'Double Date Island' (ITV Studios). Tinder gebruikt TikTok niet als advertentiekanaal, maar als exclusieve content-franchise en amplificatiemotor.



“De waarde die op het platform ontstaat, moet groter zijn dan de waarde die in het platform zelf besloten ligt.”

— Inzicht CEO Microsoft, Satya Nadella:

Gevolg voor merken:
Bouw op de infrastructuur van partners.

Waarom dit urgent is: Het einde van de silo

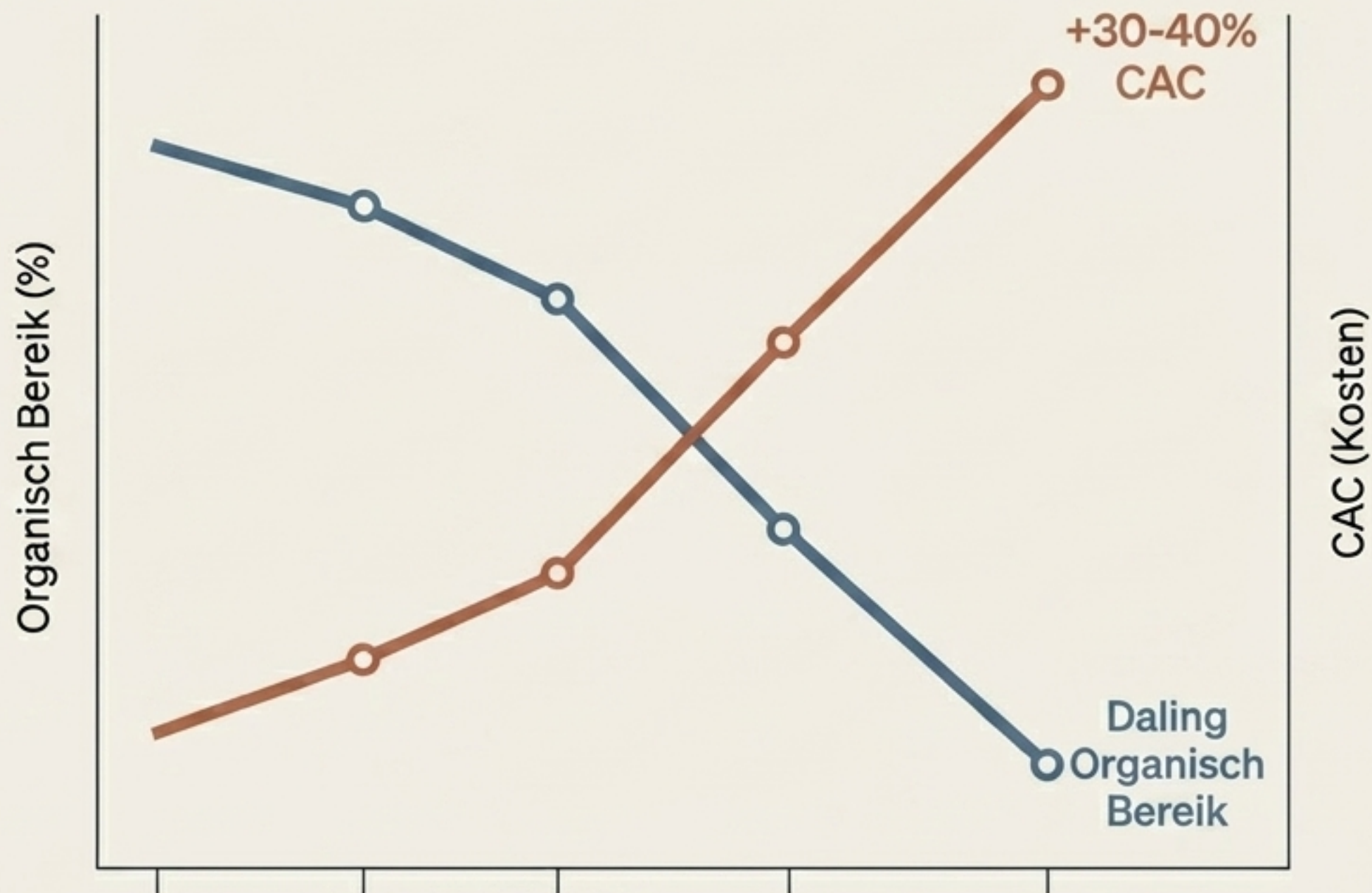
Merken die vasthouden aan geïsoleerde 'owned' kanalen prijzen zichzelf uit de markt.

Organisch Bereik in Silo's



Customer Acquisition Cost (CAC)

- Jaarlijkse **stijging van 30-40%**



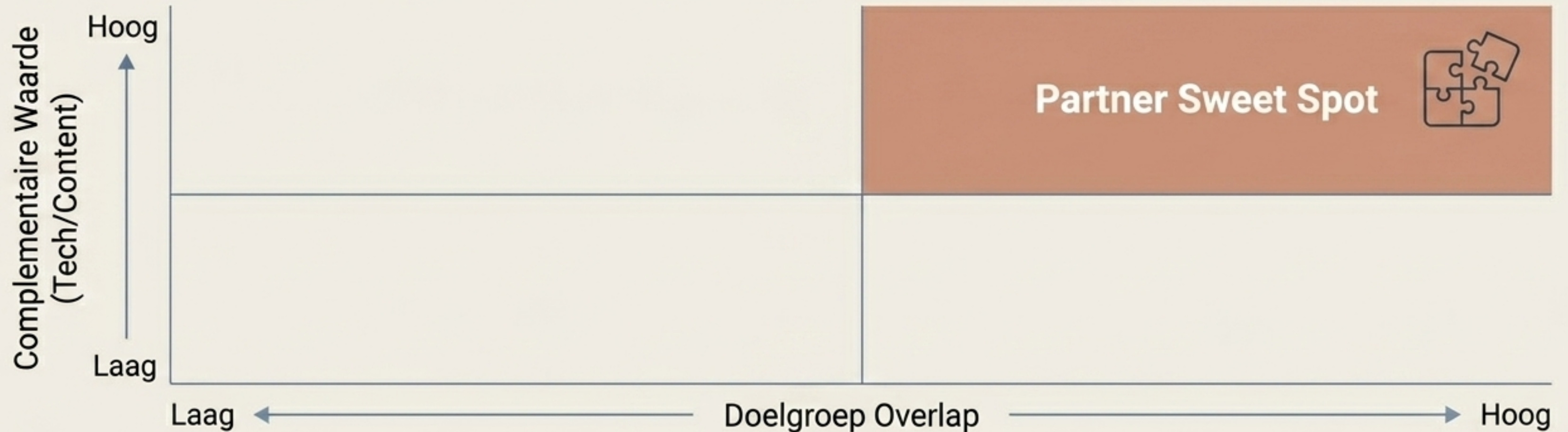
Het Partnership Framework

5 Stappen naar een succesvol cross-platform ecosysteem



Stap 1: Strategic Fit Matrix

Zoek naar aanvullende sterktes, niet naar directe concurrenten.



Regel: Kies distributie op basis van kijkgedrag, niet categorie.

Target KPI: 3 potentiële partners geïdentificeerd binnen 2 weken.

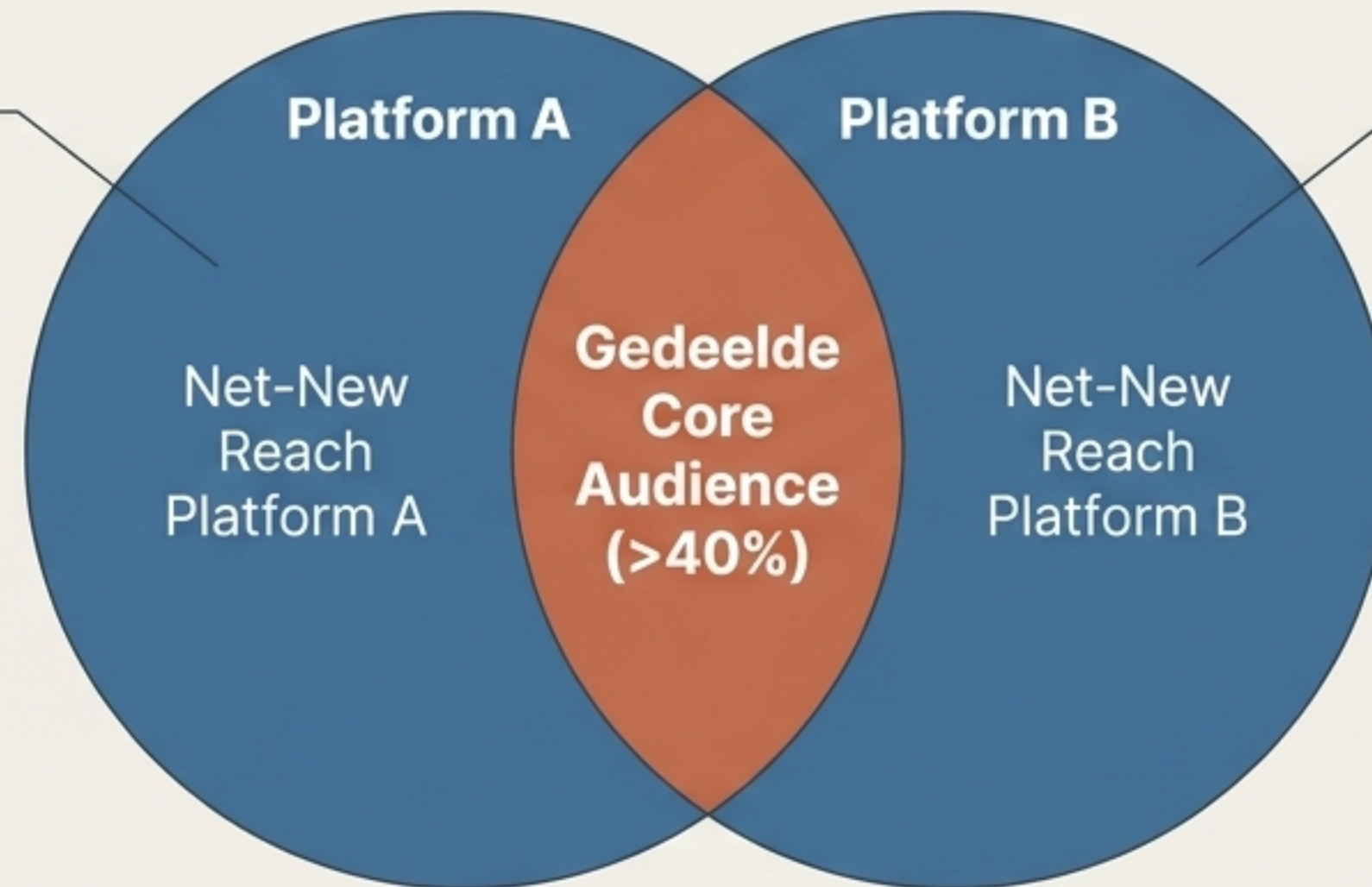
Stap 2: Audience Overlap Analyse

Breng in kaart waar uw doelgroep daadwerkelijk 'woont'.

Use Case A:

Inspiratie & Viraliteit

Platform A is inspiratie
need treve & viraliteit &
Inspiratie A waar
doelgroep importan
wordt; ruscikate A.



Use Case B:

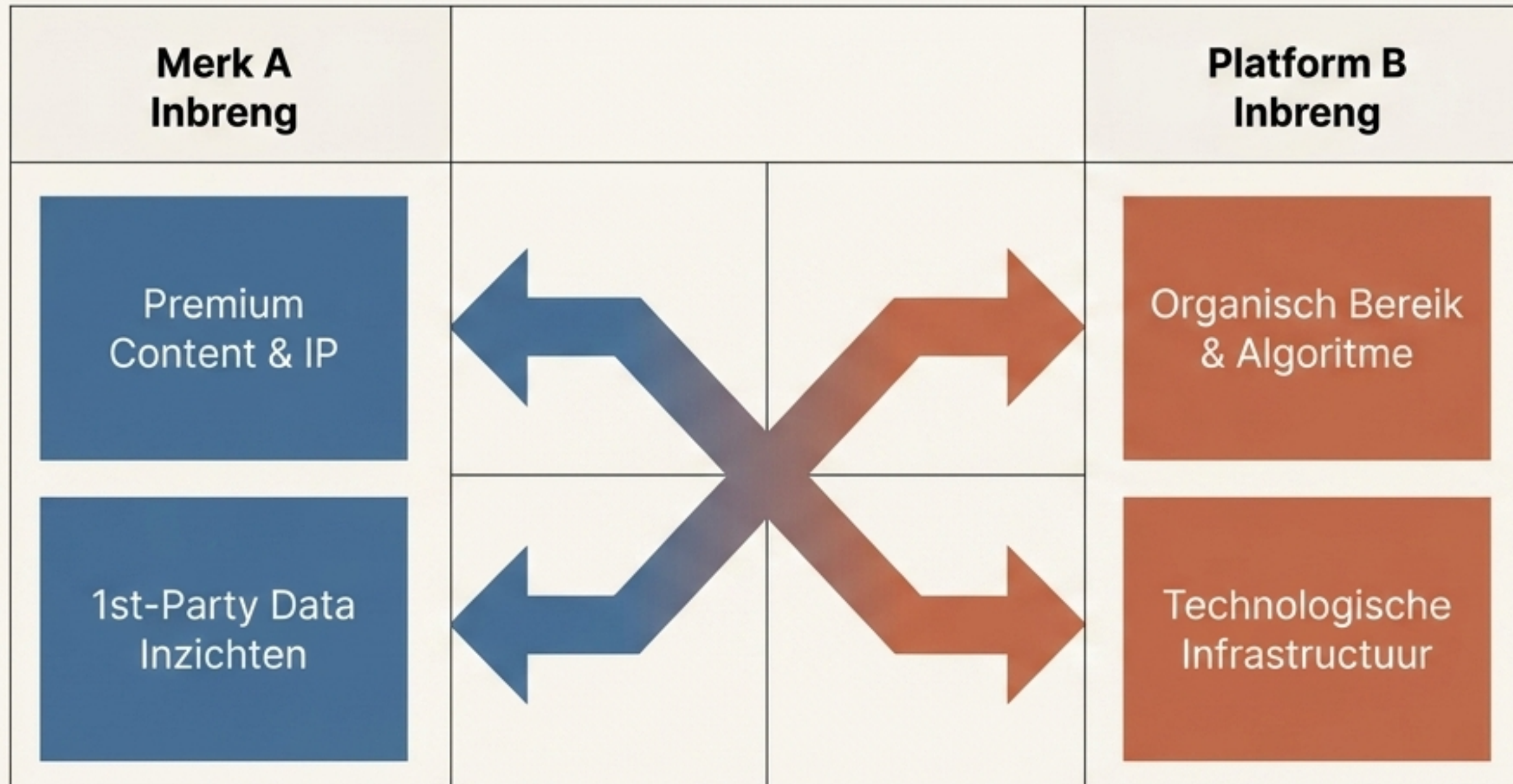
Verdieping & Transactie

Platform B is distinct
verdieping & transactie.
Bs often action in
verdieping & transacti
waar het reeding.

Target KPI: Minimaal 40% audience overlap, gedreven door complementaire use cases.

Stap 3: Value Exchange Model

Definieer een asymmetrische uitwisseling van gelijke waarde.



Target KPI:

Win-win propositie op
papier binnen 1 maand.

Stap 4: Co-Creation Formats

Entertainment is de 'Trojan Horse' voor bereik en acquisitie.



Episodische Shows

High-production value. Focus op retentie en merkverhaal.



User-Generated Challenges

Gevoed door creators. Focus op viraliteit en volume.



Co-branded Series

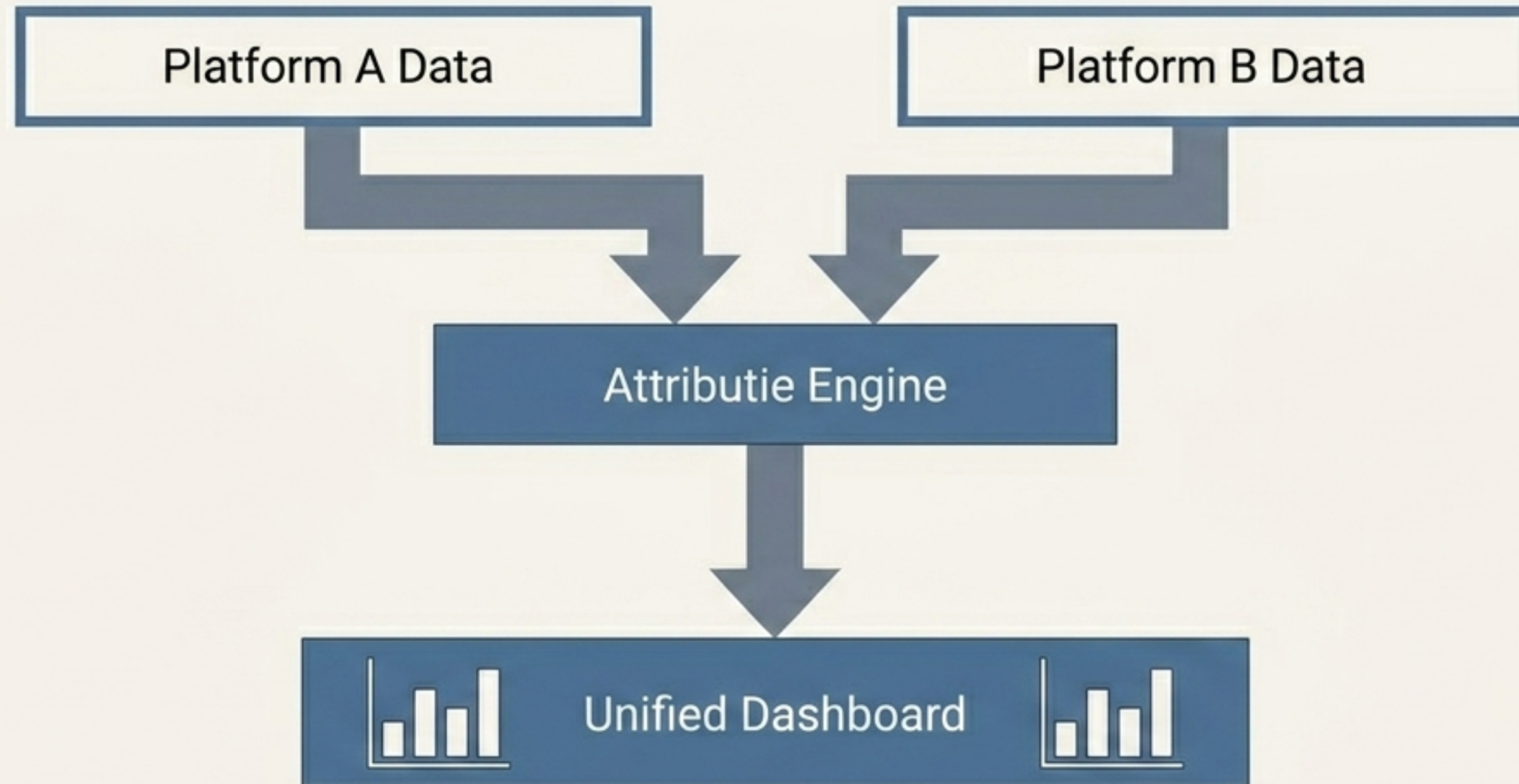
Verdiepende content, native ingebed in de UI van de partner.

Target KPI:

3 content concepten uitgewerkt.

Stap 5: Performance Architecture

Verlaat geïsoleerde KPI's en focus op cross-platform attributie.



Target KPI:

Unified dashboard met cross-platform metrics.

De Nederlandse Marktcontext

Lokale bewijsvoering voor succesvolle ecosysteem-integraties.



De Ziggo Shift

Stop als single-domain hoofdsponsor (Ajax); focus op brede meervoudige ecosystemen.



Bol.com Commerce

Naadloze integratie van e-commerce direct binnen Instagram Shops.



Coolblue Educatie

Educatieve entertainment franchises native ingebed via YouTube Creators.

Budgetten verschuiven van pure paid social naar organische partnership distributie.

Het Executie Kompas: Do's

Voorwaarden voor cross-platform succes.



Start klein met een pilot

Definieer een afgebakende scope om de samenwerking te valideren.



Dedicated cross-functionele teams

Zet experts in per platform, vermijd een generalistische aanpak.



Investeer in custom content

Produceer native, hoogwaardige content specifiek voor het kanaal.



Data-uitwisseling als kern

Maak 1st-party data integratie een ononderhandelbaar onderdeel.

Het Executie Kompas: Don'ts

Veelgemaakte fouten die een partnership direct nekken.



Forceer geen onnatuurlijke fits

Samenwerken puur voor bereik zonder strategische complementariteit faalt.



Negeer cultuur niet

Respecteer de specifieke sub-culturen en het jargon van het partner-platform.



Kopieer nooit 1-op-1

Plaats geen bestaande TVC's of brand-video's ongewijzigd in het ecosysteem.

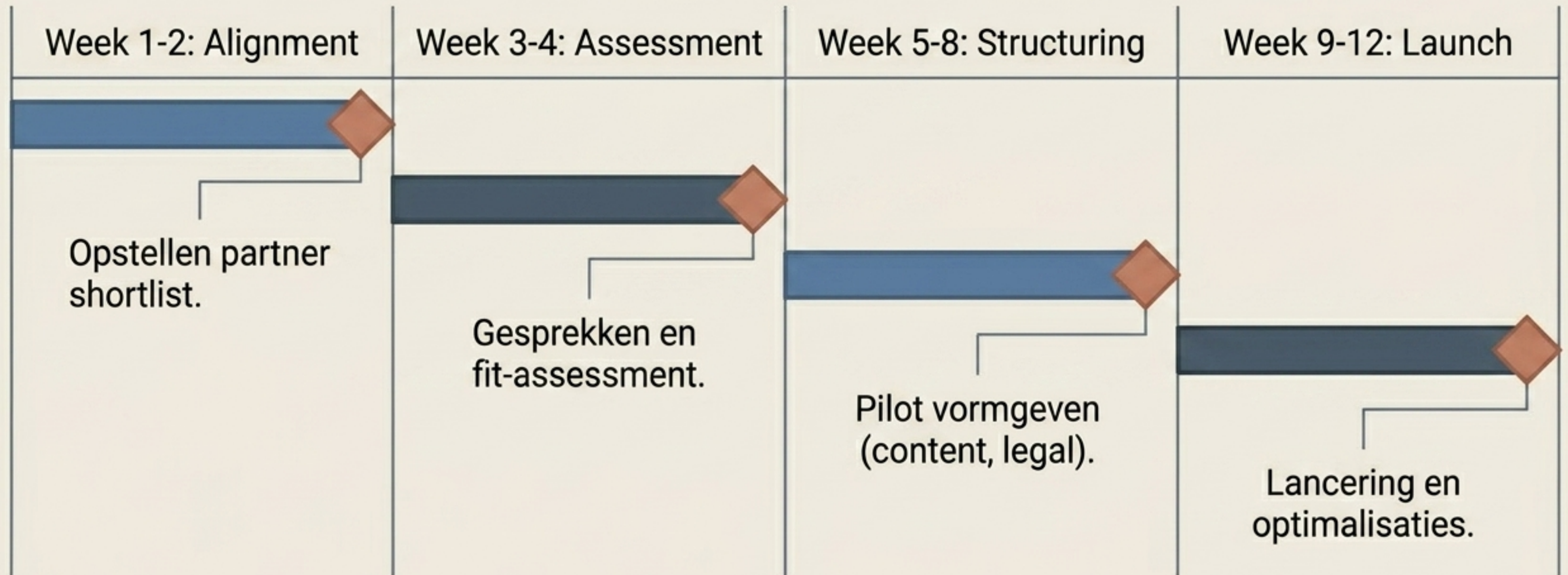


Onderschat legal niet

Neem privacy, GDPR en IP-rechten vanaf dag één mee in het traject.

Implementatie Roadmap (Week 1 - 12)

Van stakeholder alignment tot livegang in 4 vaste fasen.



Het Ultimate KPI Dashboard

De harde metrics die de business impact bewijzen.

Bereik per platform

2.4M

Totaal unieke bereik



Audience overlap %



Engagement rate cross-platform



Earned Media Value (EMV)

€1.2M

Geschatte marktwaarde

Attributed conversies

4,500+

↑ Directe verkopen

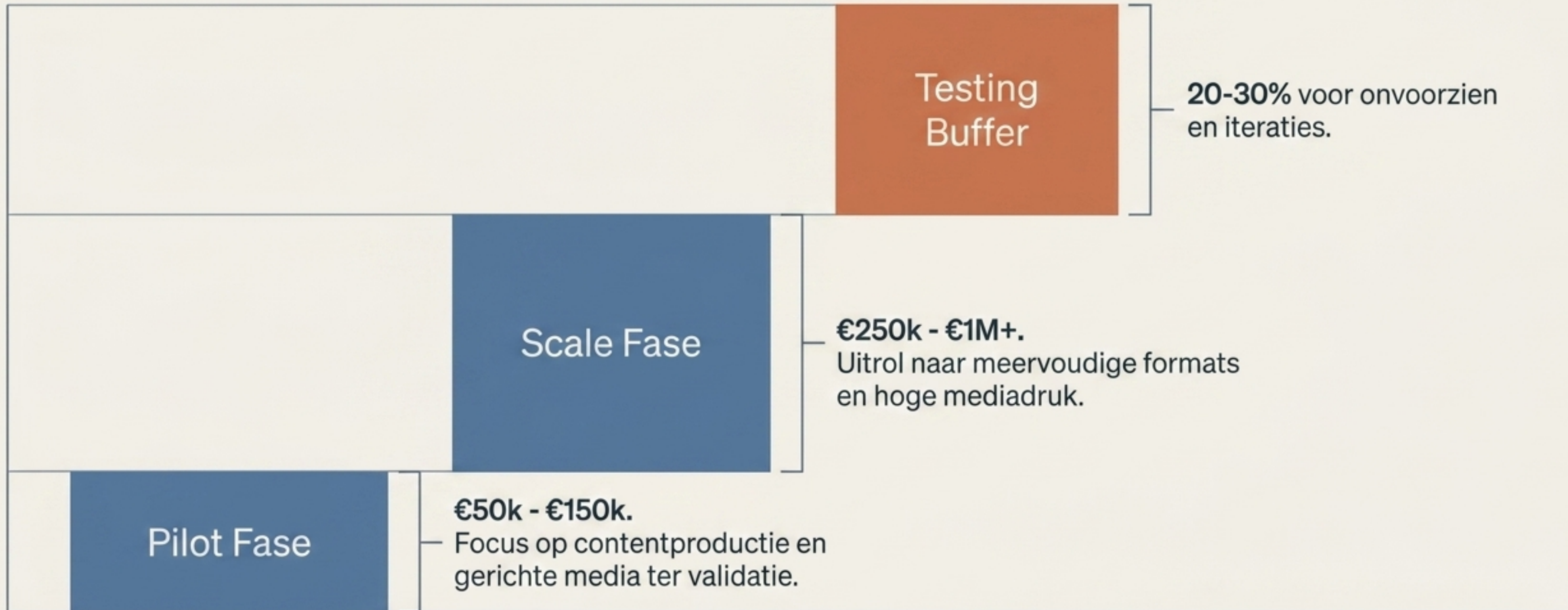
CPA via partnership

€12.50

Kosten per acquisitie

Budget Richtlijnen & Investeringsmodel

Start met een afgebakende pilot en schaal bewezen succes.



Legal, Governance & Risk

De randvoorwaarden voor een veilige integratie.



Executive Summary

“**Partnerships** zijn geen marketing-tactiek, maar een fundamentele **business strategie**.”

Focus op complementariteit, niet op competitie.

Bouw samenwerkingsverbanden die elkaars krachten versterken en unieke waarde creëren, in plaats van te strijden om hetzelfde marktaandeel. Zoek partners die gaten in uw aanbod vullen.

Entertainment is de nieuwe distributiesleutel.

Gebruik boeiende content en ervaringen als primaire driver voor betrokkenheid en bereik. Traditionele kanalen worden minder effectief; entertainment opent nieuwe deuren naar doelgroepen.

Start data-driven met small bets en schaal wat werkt.

Begin met kleinschalige, meetbare initiatieven om hypothesen te testen. Gebruik data-inzichten om snel te leren en investeer alleen in projecten met bewezen succes en schaalbaarheid.

Direct Actieplan

Morgen Starten:

1. Maak deze week een strategische lijst van 10 complementaire platforms/merken.

2. Analyseer waar jouw audience 'woont' buiten jouw eigen owned kanalen.

3. Plan binnen 14 dagen een gesprek met 2 potentiële partners.