

ISPO.com Mediadaten 2023

Lasst uns zusammen Geschichte(n) schreiben

Was ist ISPO.com?

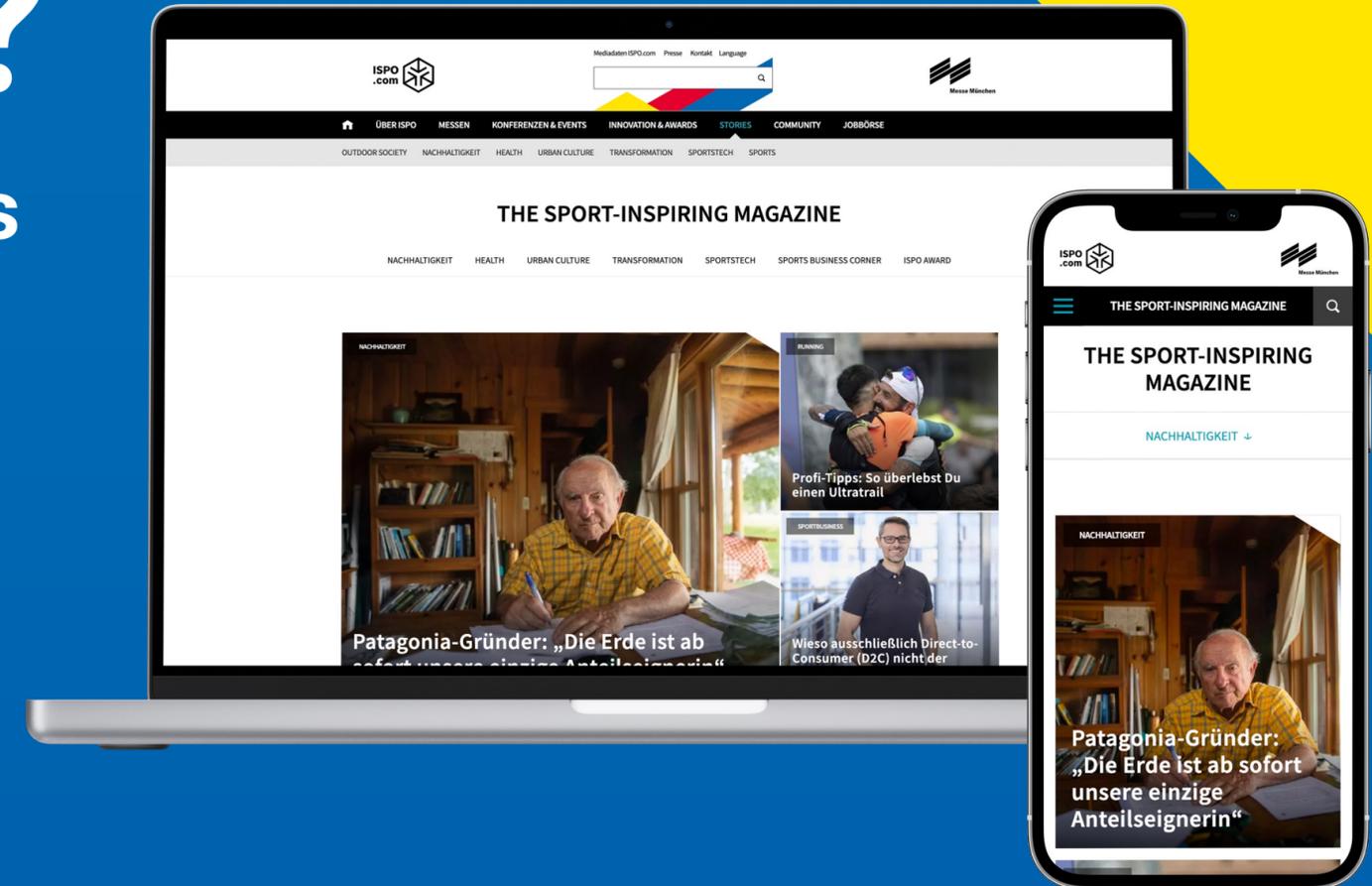
Erstes und einziges megatrend-orientiertes Sport und Outdoor-Magazin

ISPO.com – Magazin und Gemeinschaft.

Als zentrale Plattform der ISPO Group (darunter die weltweit größten Sportmessen, Award- und Startup-Plattformen) ist ISPO.com das einzige internationale Onlinemedium, das so nah am Sport ist. Diesen Zugang und die damit verbundene Authentizität, Expertise, Zukunfts- und Trendorientierung suchen und schätzen unsere Leser*innen. **Auf ISPO.com erreichst du internationale Sport Professionals und Consumer Experts – Endverbraucher, Meinungsführer und Multiplikatoren mit sehr hohem Involvement im Sport.**

Warum ist ISPO.com als megatrend-orientiertes Magazin positioniert?

Wir erweitern mit den Megatrends die Definition von Sport um gesellschaftlich relevante Trends. Von Gesundheit über Urbanisierung und Technologie bis hin zu Nachhaltigkeit, **die perfekte Umwelt und Kontext als Werbepattform sowie eine meinungsmachende Zielgruppe.**



Erfahre mehr:

Reichweite unserer Plattform

Fokusthema und Specials

Redaktion

Sales Packages

Heimat einer sonst schwer zu erreichenden Zielgruppe.

ISPO.com Leser*innen definieren die Zukunft von Outdoor und Sport, saugen sie auf, prägen sie und tragen sie in die Gesellschaft hinein. Teilweise selbst professioneller Teil des Sports oder mit der gelebten Sehnsucht, so nah wie möglich am Herzen des Sports zu sein, tragen sie viele Namen: Trendsetter, Micro-Influencer, Meinungsführer, Front Runner, Co-Creators, Botschafter und viele mehr.

Enorme Reichweite in die Branche und zu Meinungsführern

über

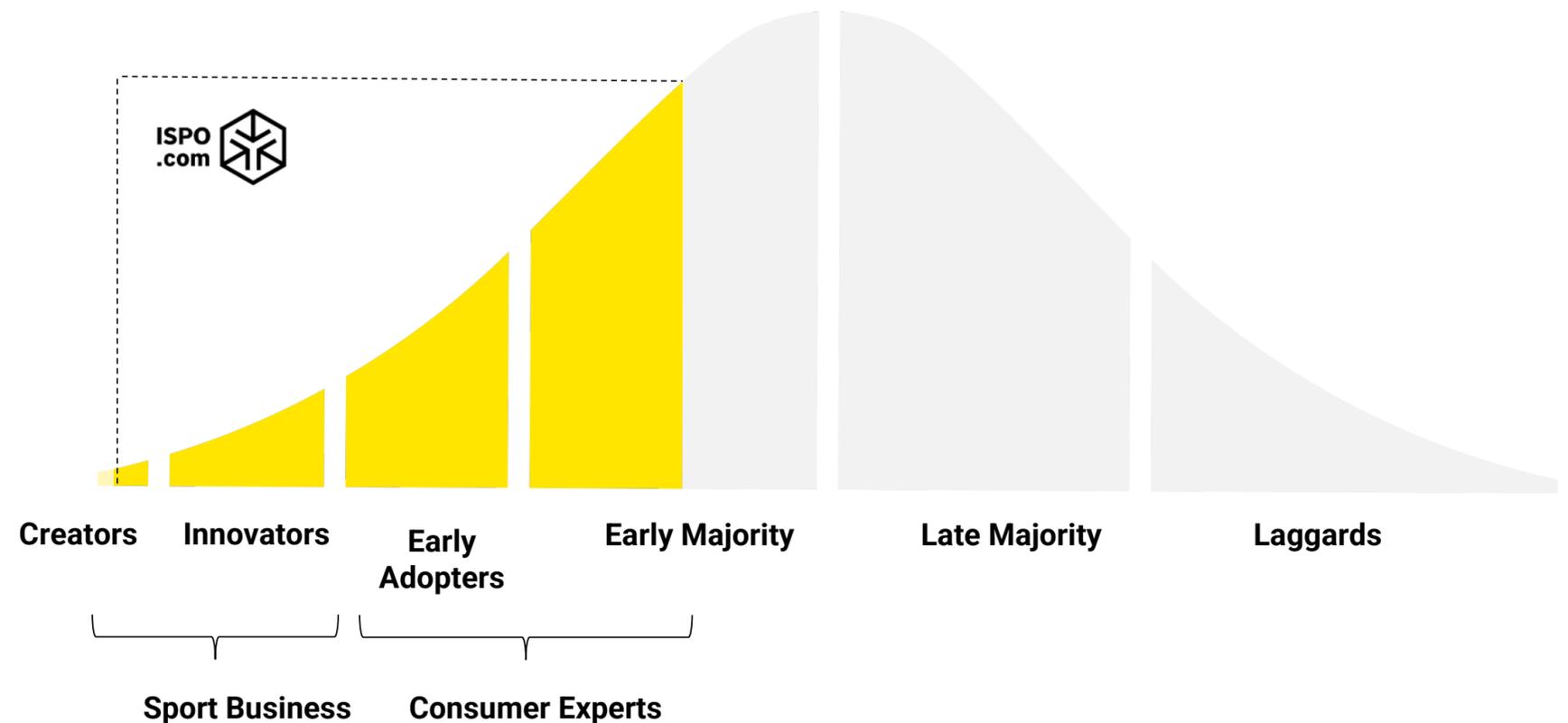
580.000*

PIs
Ø Monat

2x jährlich ca. 1.000.000¹

PIs
In den Highlight Monaten
Juni und November

>40.000
Editorial Letter
Abonnenten



ISPO.com ist auch digitale Heimat des ISPO Collaborators Club.

ISPO.com ist nicht nur digitales Tor zu den weltweit größten Sportmessen, Awards und Startup-Plattformen. Basierend auf der langjährig etablierten Co-Creation Plattform ISPO Open Innovation, entwickelt sich die mitgliederstarke Community von High-Involvement Consumers zu einem einzigartigen Vorteilsclub weiter.



¹ Durch OutDoor by ISPO und ISPO Munich für Sport Business Professionals und High Involvement End Consumer

Quelle: ISPO.com Leserumfrage Q4/2019, ständige Content-Auswertung und Reichweitenmessung nach Inhalten. * Trafficschwankungen aufgrund von verweigerten Cookie-Consent u. ä. zu einem Minimum berücksichtigt. Tatsächlicher Traffic wahrscheinlich deutlich höher.

Warum ISPO.com

Die extrem hohe Qualität der Leser*innen und Die zukunftsorientierte Positionierung.

Wir bieten Werbetreibenden eine sich ständig weiterentwickelnde Plattform für eine konsumfreudige, aufgeschlossene und vor allem meinungsmachende Leserschaft auf internationalem Niveau.

ISPO.com ist ein „natürlicher“ Touchpoint. Es ist unheimlich schwer und teuer diese einzigartige Zielgruppe ohne Reichweitenverluste zu erreichen.

Unsere Stammkunden nutzen ISPO.com deswegen vor allem mit dieser Zielsetzung:

B2C-Kommunikation:

- Produkteinführungen & Go-To-Market-Kampagnen
- Service- und Tutorialoffensiven
- Marken- und Repositionierungskampagnen
- Spitze Marktpositionierung bei Meinungsführern
- Ambassador- und Athletenkommunikation

B2B-Kommunikation:

- Stake- & Shareholderkommunikation
- Heat-Up zu Beginn der Ordersaison
- Gewinnung neuer Retail- & eCommerce Partner
- Gewinnung v. Distributionspartnern
- Verlängerung von Messeauftritten und Sponsorings
- Neukundenaquise (seitens Lieferanten, Agenturen, Dienstleister)

B2C (40%)

Wen erreichen wir?

- Early Adopter
- Front Runner
- Opinion Leader
- Sportenthusiasten

B2B (60%)

Wen erreichen wir?

- Sportbranche
- CEOs
- Entscheider
- Einkäufer
- Händler

Facts and Figures



Zielgruppe³

60% Männlich
40% Weiblich

76% 25–54 Jahre

60% B2B
40% B2C



Newsletter³

> 40.000
Abonnenten



Tracking

65,7% Organic
14,3% Direct
9,4% Referral



Social Media Fans²

TOTAL 122.559
Facebook 91.310
Instagram 11.373
LinkedIn 16.750
Twitter 6.199



Interesse an Innovationen und Trends

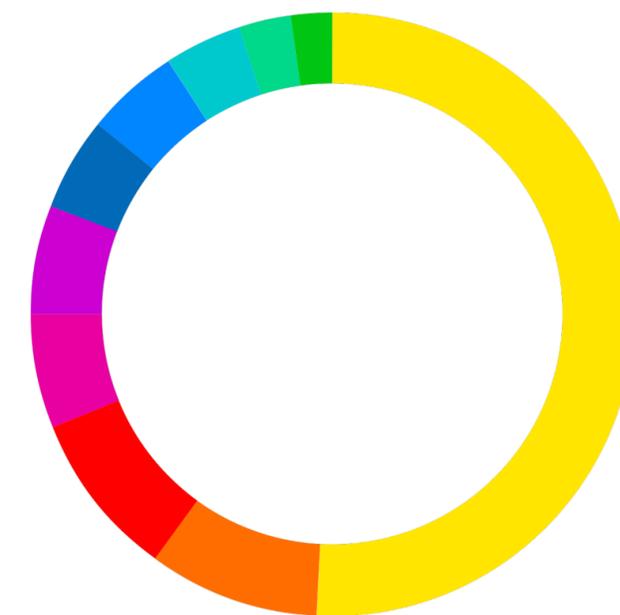
ISPO.com Leser verfügen über ein sehr hohes Interesse an Innovationen und Trends aus dem Bereich Sport

ISPO.com Release der spanischen Ausgabe



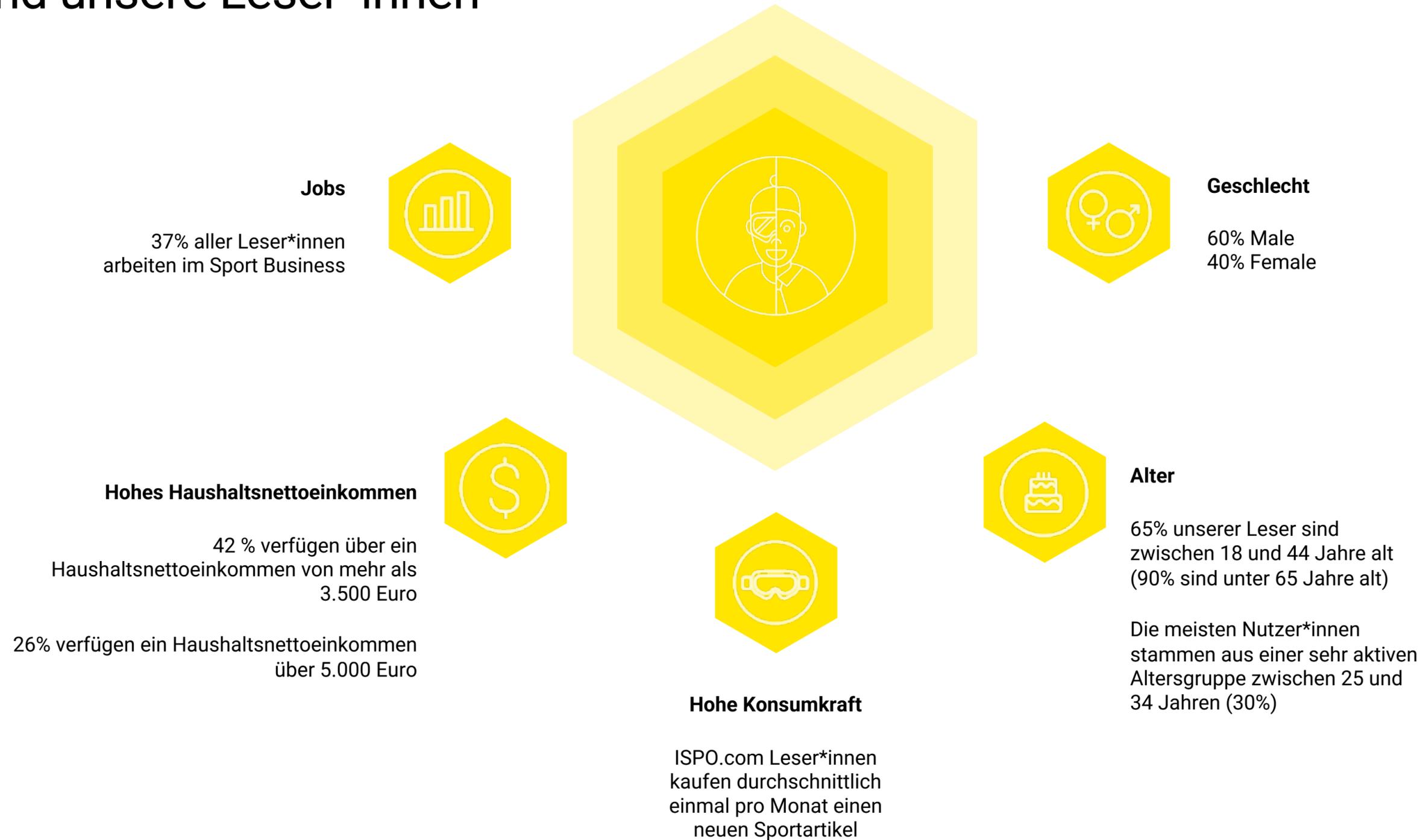
ISPO.com gibt es seit Q3/2022 neben Englisch und Französisch auch in Spanisch. Zusätzlicher Reichweitenzuwachs von ca. 50 % erwartet.

Besucher*innen sortiert nach Herkunftsland:



- Deutschland 51%
- USA 9%
- Österreich 9%
- Italien 6%
- Schweiz 6%
- Frankreich 5%
- Großbritannien 5%
- Spanien 4%
- Niederlande 3%
- China 2%

Das sind unsere Leser*innen



ISPO Top Interessen 2022 (Gesamt)

Höchste Brancheninteresse neben Sportartikel und Sportangebote.
Welche Angebote noch bei unseren Leser*innen überdurchschnittlich gut ankommen*:



* Preview laufende Leseumfrage (Q3/2022)

Redaktionelle Fokusthemen für das Jahr 2023



Karsten Lohmeyer

Editor in Chief



Andi Spies

Editor at Large



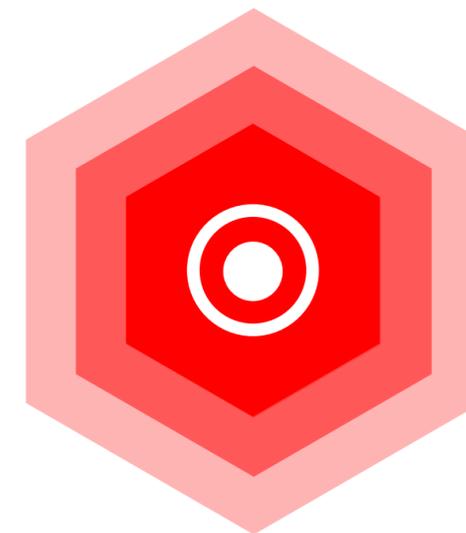
Heike Gallery



Franziska Kammleiter



Antonia Wille



Ein Monat - ein Schwerpunkt - viele Perspektiven. Immer auf den Punkt, immer an den Megatrends orientiert, immer überraschend, vielfältig und mit Haltung

Hier die Übersicht für die folgenden Monate. Komme gerne auf uns zu, wenn Du dabei sein willst oder selbst ein Fokusthema einbringen willst.

Januar 2023

ZEIT FÜR VORFREUDE.

Was das neue Sportjahr für uns bereithält.

Neues Jahr, neue Chance: Jetzt ist die perfekte Zeit, Abenteuer für das kommende Jahr zu planen, neue Erfahrungen zu sammeln und sich Ziele zu setzen. Wir bieten Inspiration, mit der die Leser*innen das meiste aus ihrem Jahr 2023 herausholen können.

Sports Business Corner

Neues Jahr, neue Chance – auch für Brands und Businesses. ISPO.com gibt Impulse für das Sportsbusiness-Jahr 2023. Welche Innovationen gibt es bei Produkten oder Dienstleistungen, welche Trends bestimmen die Branche? Und wie meistern Unternehmen die Herausforderungen beim Thema Preispolitik?

Februar 2023

(R)EVOLUTION DER WEIBLICHKEIT.

Wie Frauen die Zukunft formen.

The future is female. Wir geben Sportlerinnen, Business Ownerinnen und Sportenthusiastinnen im Februar die Aufmerksamkeit, die sie verdienen – mit spannenden Insights rund um gesellschaftliche Themen, Denkanstöße und innovative Produkte für Frauen und inspirierende Persönlichkeiten.

Sports Business Corner

Frauen sind die neue Zielgruppe für die Sportbusiness-Branche: ISPO.com blickt diesen Monat auf den Markt für rein weibliche Produkte und Dienstleistungen. Welche Herausforderungen von Entwicklung, Marketing und Vertrieb zwingen zu neuen Herangehensweisen? Wir zeigen auf, wo und wie Weiblichkeit sich in der männerdominierten Branche langsam aber sicher durchsetzt – und warum das gut für's Sports Business ist.

März 2023

MAKERS' MARCH.

Von Trends und Herausforderungen.

Im März dreht sich alles um Innovation – um spannende Trends und Produkte, die wegweisend sind, um inspirierende Leader*innen und deren Herausforderungen sowie Fuck-up Stories und um Brands, die bewusst etwas anders machen, um voranzukommen.

Sports Business Corner

Wir bewegen uns zwischen Co-Creation, und Direct-With-Consumer. ISPO.com zeigt, welche Innovation dieser Wandel hervorbringt und wie Sportbusinesses das nutzen können. Wir stellen Newcomer vor, die Handel und Verbraucher*innen glücklich machen und zeigen, welche Trends in den Startlöchern stehen. Außerdem warten wir mit spannenden Stories aus unserem ISPO Collaborators Club auf.

April 2023 **ALTERNATIVE OUTDOOR.**
Wo Adrenalin auf Achtsamkeit trifft.
 Die Neuerfindung des Action Sports. Warum passen Surfen und Yoga so gut zusammen? Wo bilden Mountainbiken und sanfter Tourismus Synergien? Wie kommt es, dass die „jungen Wilden“ unangepasster Brands jetzt Pioniere der Nachhaltigkeit sind? ISPO.com begibt sich auf Spurensuche und begegnet in Ehren ergrauter Action Sports Helden, innovativen Newcomer und sogenannten „consciousness millennials“ und ihrer Definition von Action Sports.

Mai 2023 **DAS LEBEN BEGINNT DRAUSSEN.**
OutDoor by ISPO Special.
 Der Countdown für das wichtigste Treffen der Outdoorindustrie läuft - die OutDoor by ISPO 2023 vom 04. bis 06. Juni 2023. Deshalb werfen wir einen Blick auf die heißesten Trends und Innovationen, sprechen mit Macher*innen aus der Industrie und Sportlern, die Grenzen verschieben. Außerdem bieten Inspiration für das nächste Abenteuer in der Natur.

Juni 2023 **DIE KRAFT DER VIELFALT.**
Wie Diversity den Sport beschleunigt.
 Pride Accelerates Sports. Ausgrenzung? Ohne uns! Wir zeigen, wie der Sport verkrustete Strukturen aufbricht, marginalisierten Minderheiten eine Stimme gibt und wie Subkulturen Innovationen und Trends vorantreiben und wir alle davon profitieren. Vom LGBTQI+ Athlet*innen bis hin zum Special-Olympics-Teilnehmer*innen, bei uns kommen sie zu Wort, teilen ihre Erfahrungen und inspirieren uns.

Sports Business Corner
 Alternative Outdoor ist eine neue Bewegung aus dem Action Sport. Für Sportbusiness-Unternehmen bedeutet das: umdenken, mutig sein und neue Wege beschreiten. Wir zeigen, was junge Konsument*innen an dieser Bewegung begeistert und wie Unternehmen diese Erkenntnisse für sich umsetzen. Außerdem präsentieren wir Marken, die sich verändert haben, und welche Potenziale die neue Bewegung in sich birgt.

Sports Business Corner
 Die OutDoor by ISPO steht in den Startlöchern und wir zeigen euch die Outdoor-Trends 2023 und 2024. Welche Highlights erwarten die Fachbesucher auf der Messe und welche Learnings können sie für ihre Unternehmen in der Sportbranche mitnehmen. Zudem geht die Ordersaison wieder los und wir zeigen, welche Brands man auf dem Schirm haben sollte, welche Fehler Retail Buyer vermeiden sollten und warum das Setzen auf Bestseller zwar sicher, aber wenig mutig ist.

Sports Business Corner
 Transparency is king: Kund*innen wollen heute Transparenz, im Produkt wie auch in der Unternehmensführung. Nahbarkeit, Authentizität sind dabei genauso wichtig wie Sustainability, Traceability und Diversity. Diesen Monat blicken wir auf spannende Unternehmen der Sportbranche, die das Thema Diversity und Transparency leben, welche Brands mit Haltung zur Love-Brand werden und warum für viele Marken Vielfalt nicht mehr Schein als Sein ist.

Juli 2023 DIE KUNST DES WACHSENS.**Wie Sport Wachstum neu definiert.**

Im Juli geht es um Growth in allen Facetten, positiv wie negativ. Wir bieten die Inspiration für Wachstum auf sportlicher, wirtschaftlicher und persönlicher Ebene. Wir zeigen, wie Minimalismus einen modisch-sportlichen Lifestyle treibt und einer ganzen Generation eine Identität gibt. Wir setzen uns mit der Frage auseinander, wann man sich bewusst gegen Wachstum entscheiden sollte – zum Beispiel zugunsten der Nachhaltigkeit. Und wir klären, wo im Sport Wachstum aufhört und Fortschritt beginnt.

August 2023 WO HERZEN SCHNELLER SCHLAGEN.**Sportevents und ihre Orte.**

Wir werfen einen Blick auf die verschiedenen Sportarten, ihre Wettbewerbe und wo diese stattfinden. Wir schauen uns an, wie sportliche Emotionen uns weltweit verbinden und entdecken dabei neue spannende Orte. Im August dreht sich alles um emotionsgeladene Happenings, neue Sport-Events – und wir zeigen dabei neue Arten, diese zu entdecken: von Sabbatical über Roadtrip und Workation bis hin zum Urban Summer.

September 2023 MOBILITY. DIE NEUE ART DER BEWEGUNG.**IAA Mobility Special.**

Bei uns heißt es im September: Move it! Wir stehen nicht still, egal, was kommt. Alles rund um innovative Arten der Fortbewegung wie E-Bikes und sportliche Sharing-Konzepte, Bewegung im virtuellen Raum durch (physical) eSports und innovative Produkte, die Limitationen auflösen.

Sports Business Corner

Gewinn ist alles? Längst nicht mehr! Innovative Sportbusiness-Unternehmen setzen auf neue Strategien statt reiner Gewinnmaximierung. Im Fokus stehen gesundes Wachstum, grüne Konzepte bei Produktion und Retail sowie Kundenbindung durch Branding. Wie man Retouren reduziert und Circularity im Retail schafft, klären wir genauso wie den Blick auf nachhaltige Materialien und den Green Deal der EU.

Sports Business Corner

Für das Sportbusiness wird immer relevanter, wo Produkte produziert werden. Kurze Wege, nachhaltige Supply Chains und lokales Sourcing stehen im Fokus. Auch Möglichkeiten zur Ressourcen-Einsparung und neue Strategien mit Produkt-Überschuss bewegen die Branche. Mit Blick auf die vielen Sportevents betrachten wir auch das Geschäftsmodell der Ausstatter: "Wie risikoreich und lukrativ ist Merchandise bei Sportevents?" Außerdem zeigen wir in Zusammenhang mit globalen Sport-Happenings auch neue Formen des Sporttourismus und ordnen diese für die Sportbranche ein. Und wir blicken auf das Rechte-Business im Sport, schauen hinter die Kulissen von TV und Streaming-Anbietern sowie ihre Deals mit Ligen und Clubs.

Sports Business Corner

Ohne Fahrrad, ohne mich: Trotz Lieferengpässen, die Fahrradbranche boomt noch immer, nicht zuletzt, seitdem Mobilität neu gedacht wird. Wir zeigen, wie Sport und Handel von neuen Mobilitätskonzepten profitieren. Außerdem schauen wir auf die Expert*innen der Logistik und zeigen auf, wie komplexe Supply Chains nachhaltiger gestaltet werden. Und zu guter Letzt blicken wir auf die große Mobilitäts-Wende und welche Auswirkungen diese auf Innenstädte und Retail weltweit hat.

Oktober 2023 ES BEGINNT IM KOPF.**Wie unser Hirn uns fordert und fördert.**

Im Oktober trainieren wir unseren Kopf. Denn hier beginnen Fortschritt und Innovationen. Wir informieren über mentales Training und Resilienz sowie die neuesten Selbstoptimierung-Trends wie Biohacking. Außerdem Thema: Sportler*innen und Business Ownern, die ihre Erfahrungen zu mentaler Gesundheit mit uns teilen.

November 2023 DIE ZUKUNFT DES SPORTS.**ISPO Munich Special.**

Es ist so weit: Die Sportbranche trifft sich vom 28. bis 30. November auf der ISPO Munich! Der November steht somit ganz im Zeichen der Messe und wie das wichtigste Sporttreffen des Jahres die Zukunft kreiert. Wir bringen es zusammen: die heißesten Sporttrends, die neuesten Produkte, große Marken und rebellische Newcomer, Visionäre, Pioniere, große Herausforderungen und ihre Lösungen. Wir lauschen hitzigen Diskussionen, treffen große Athleten und feiern noch größere Erfolge. ISPO.com zeigt nichts weniger als die Zukunft des Sports – und ihre Macher.

Dezember 2023 ACCELERATING SPORTS.**Wo der Sport uns bewegt (hat).**

Accelerating Sports. Ganz nach der Philosophie der ISPO Group schauen wir dorthin, wo der Sport innovativ war und wo er sich verändert hat. Was war? Was bleibt? Was kommt? Im Dezember blicken wir zurück auf das vergangene Jahr. Wo hat der Sport die Welt besser gemacht und wo nicht? Welche Good News gab es? Welche Produkte, Pioniere, Athleten und Innovationen haben uns begeistert und welche Trends haben sich durchgesetzt? Und wir werfen einen Blick aufs kommende Jahr: Welche Trends werfen ihren Schatten voraus, welche Herausforderungen kommen, welche Events müssen schon jetzt in den Kalender?

Sports Business Corner

Gesundheit ist ein Megatrend! Der Markt beweist, dass gerade die Themen Physical und Mental Health große Innovationstreiber der Branche sind. Wir zeigen, wie es Unternehmen gelingt, sich in diesem Bereich zu etablieren, warum Sport die notwendige Ergänzung zum Gesundheitssystem ist und wie man dies auch unternehmerisch denken kann. Ob Versicherungen, Retreats, Services oder Produkte: Health ist der Aufsteiger im Sport Business. Mit vorne dabei: Die Transformation ins Digitale. Wir blicken auch auf eSports und zeigen, warum die kopflastige Sportart die Welt erobert und wie Unternehmer davon profitieren können.

Sports Business Corner

Die ISPO Munich 2023 steht vor der Tür und die Sportwelt wartet gespannt auf die Trends und Innovationen. Wir zeigen, welche Highlights Händler und Fachbesucher auf der Messe erwarten, wer mit herausragenden Entwicklungen am Start ist und welche neuen Ideen und Perspektiven weltweit die Branche bewegen. Natürlich ist dies auch der Start der Ordersaison. Wir zeigen, wie Unternehmer ihre Geschäftspartner begeistern, welche Brands jetzt vorne mit dabei sind, wer die Newcomer sind und welche Fehler man im Retail Buying vermeiden sollte.

Sports Business Corner

2024 steht vor der Tür und wir blicken auf die Wachstumsprognosen der Sportbranche. Welche Brands haben 2023 gezeigt, dass sie gute Kaufargumente in petto haben und die Kund*innen von sich auf innovative Art und Weise überzeugen konnten. Welche Learnings ziehen wir darauf und wie wird sich das Sportbusiness entwickeln. Ob Gesetze, Green Deal oder REACH-Erklärung: ISPO.com gibt den wichtigsten Input zum Jahresende.

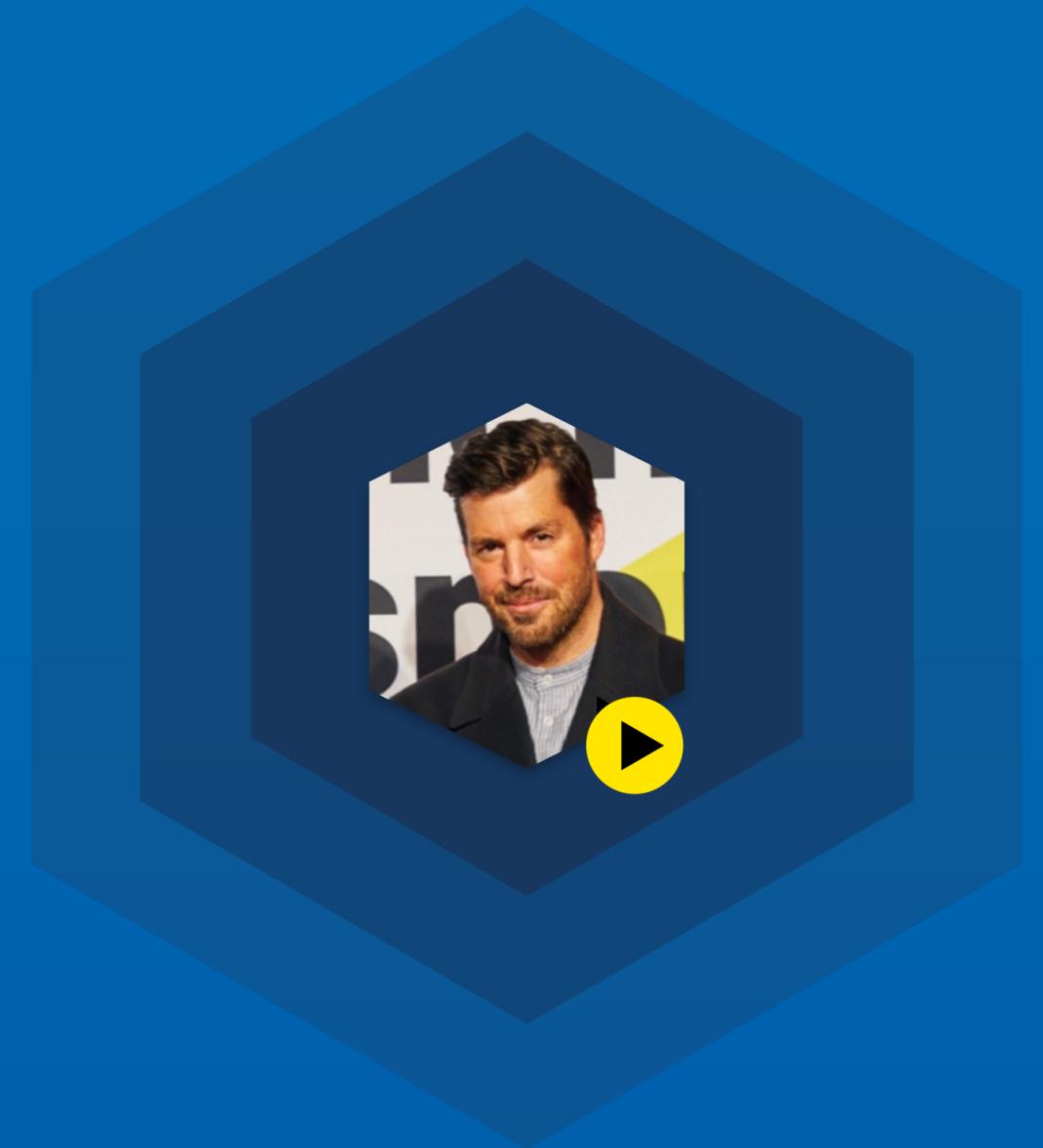
Unsere Angebote

Von der Einmal-Veröffentlichung bis hin zur Jahres-Kommunikations-Partnerschaft. Wir sind 365 Tage im Jahr Transportmedium Deiner Themen.

Unsere intelligent verzahnte Content Strategie für B2B und B2C erlaubt es Unternehmen, sowohl Sport Business Professionals als auch Consumer Experts auf ISPO.com direkt anzusprechen. Die ISPO.com Sales Packages bieten passgenaue Lösungen für Dein Content Marketing.

- SEO Reichweite durch erfahrene SEO Texter und SEO Mechanismen
- ISPO.com als Leitmedium des Sports ist bei Google News gelistet
- Flexible Angebotszusammenstellung für Dein Content Marketing
- Zielgruppennahe Content Distribution und redaktionelle Beratung

[Packages entdecken](#)



Die Sales Packages im Kurzüberblick



Native Advertising

Unser Top Storytelling Tool für Deine Themen

[Mehr Info](#)



Brand Channel

Kommunikation über das ganze Jahr! Gebündelt auf der ISPO.com Partnerseite

[Mehr Info](#)



Hero Athleten Seite

Präsentiere Deine Produkte auf der Seite Deiner Ambassadors und Athleten

[Mehr Info](#)



Future Reach

Unser Google Seite 1 Versprechen für Deinen SEO- optimierten Native Artikel

[Mehr Info](#)



Listicle

Leadgenerierung und eShop Anbindung

[Mehr Info](#)



Newsletter-Integration

Integration in unsere reichweitenstarken Newsletter mittels Banner, redaktionsnahe Teaser oder das „Product of the month“

[Mehr Info](#)



Presented by Modul

Kuratierung von bestehenden ISPO.com Artikeln

[Mehr Info](#)



B2C Gewinnspiel

B2C Leadgenerierung mit CPL Abrechnung

[Mehr Info](#)

Sales Package: Native Advertising

Mit Native Content bereiten wir Deine Botschaften journalistisch auf und positionieren sie passend in unserem Netzwerk. Unser Team aus Journalisten, Fotografen und Marketingstrategen kreiert Dein maßgeschneidertes und themenbasiertes Storytelling.

Wir schaffen eine individuelle und harmonische Integration der Native Ads in den redaktionellen Content. **Unsere Content Distribution deckt 80% der weltweiten Premium Publisher ab***. Zusätzlich werden Deine Inhalte SEO optimiert. So ermöglichen wir Deinen Inhalten eine hohe und dauerhafte Sichtbarkeit im Netz.

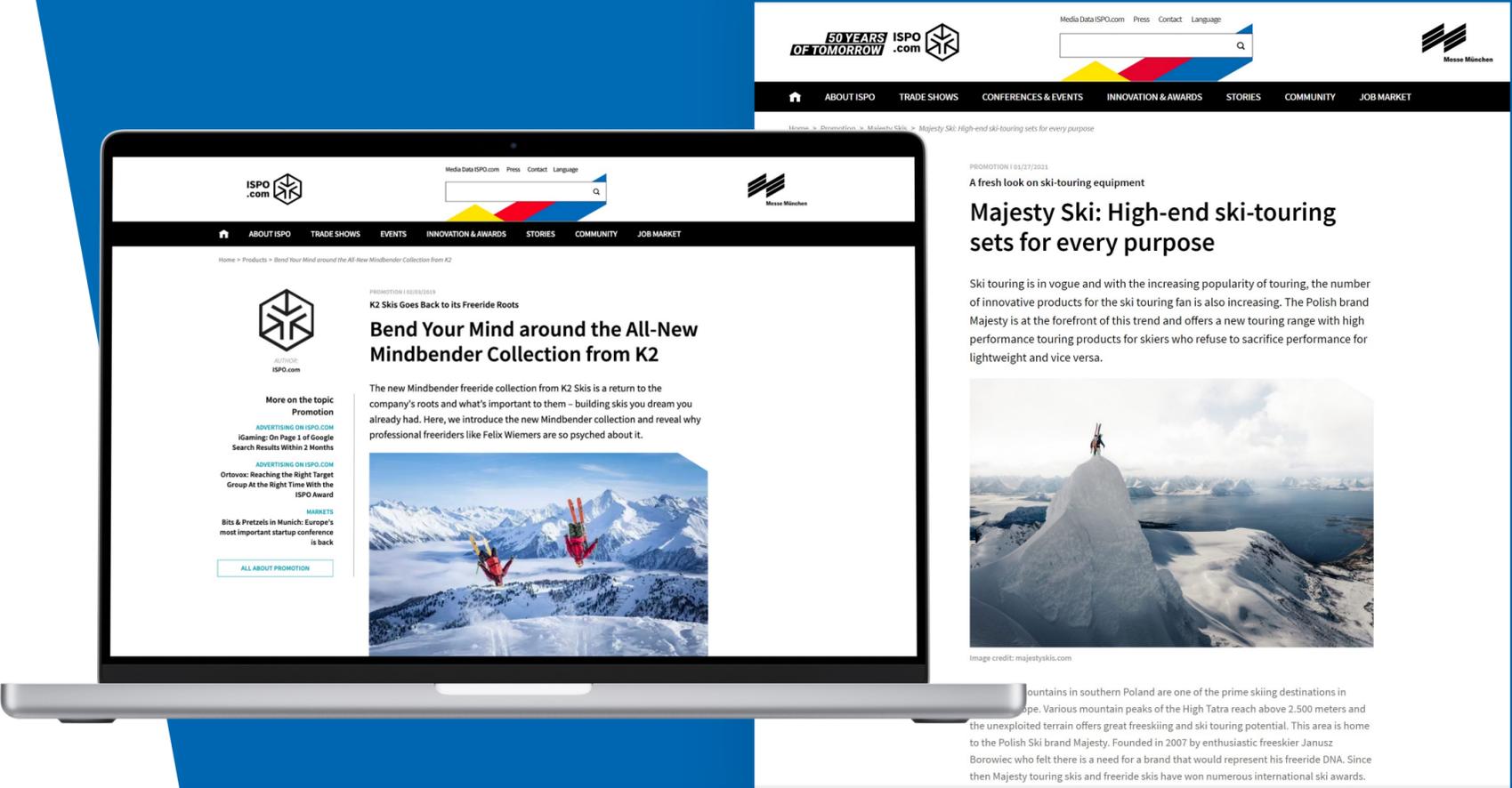
- B2B Ansprache innerhalb des größten Sportnetzwerks der Welt verstärkt durch Teaser auf der Homepage, Newsletter und gezielte LinkedIn Kampagnen
- B2C Ansprache verstärkt durch eine sehr gut ausgesteuerte, zielgruppennahe Content Distribution
- Abschließendes Reporting



Zum Inhalt

Get in touch

Basis Content Distrubtion inklusive: min. 300.000 Ad Impressions garantiert



Regular

4.200 Euro Netto
deutschsprachig

5.000 Euro Netto
deutsch-/englischsprachig

Weitere

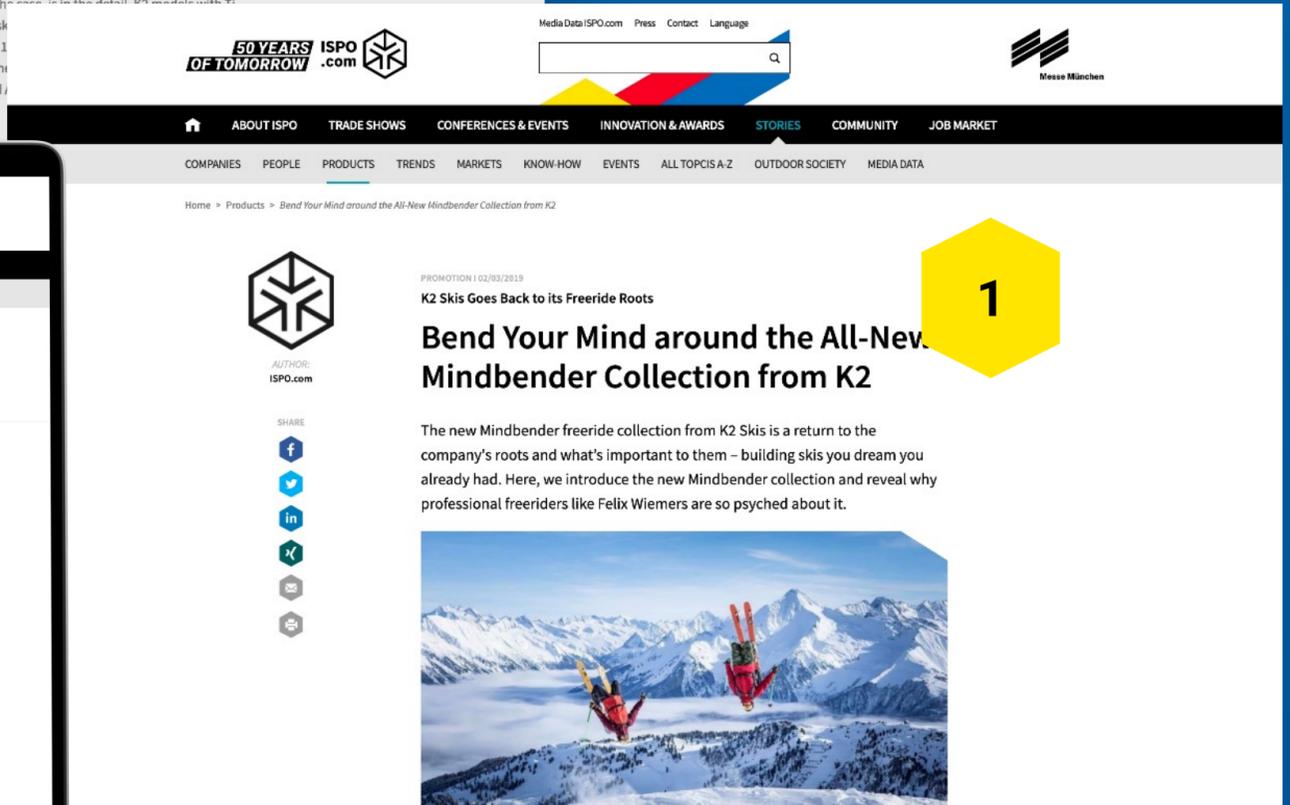
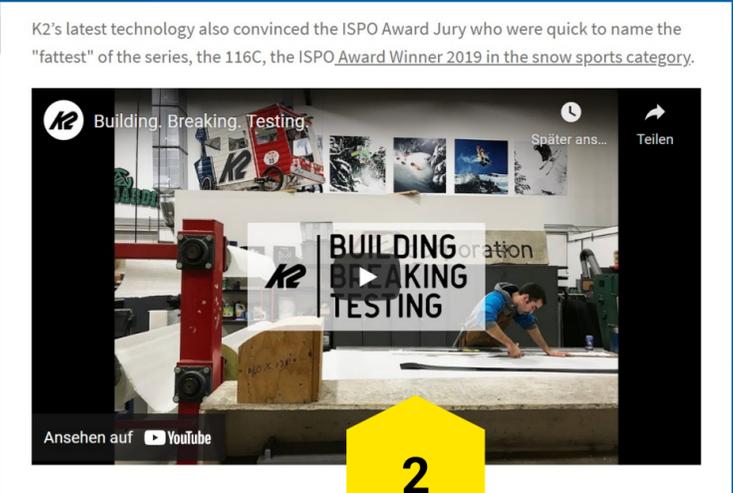
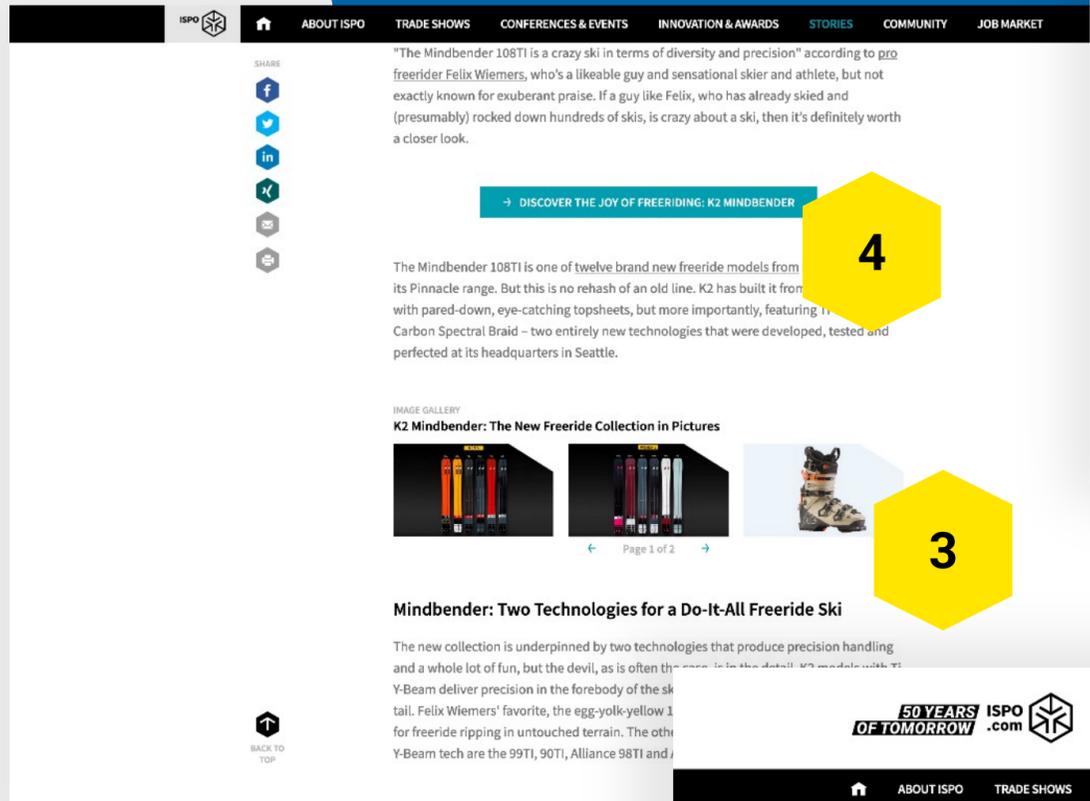
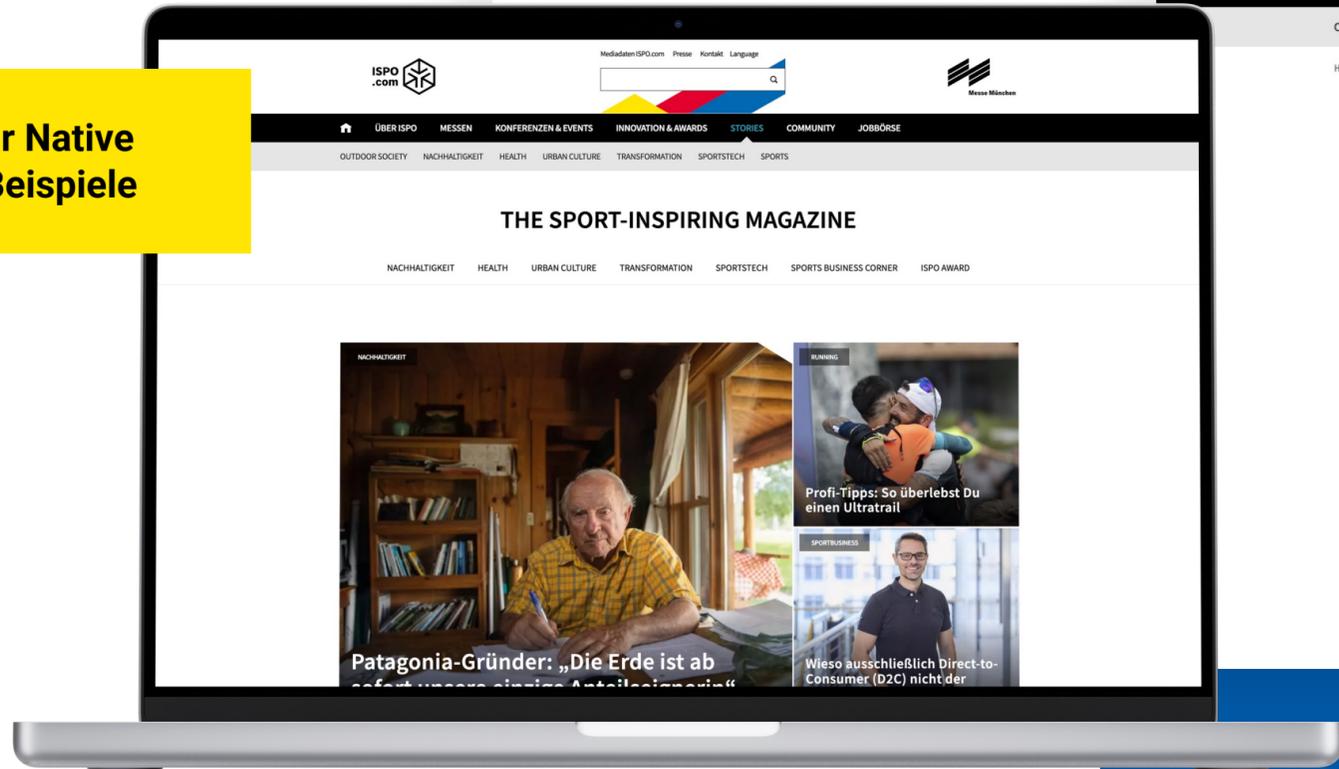
1.500 Euro Netto
weiterer B2B oder B2C Push Option

Sales Package: Native Advertising

Inhalt

1. Redaktioneller Artikel
2. Video Einbindung
3. Bildergalerie
4. CTA

6 fantastische Möglichkeiten für Native Advertising auf ISPO.com und Beispiele



ISPO Brand Channel

Kommuniziere Deine Top Themen das ganze Jahr auf ISPO.com. Die Brand Channel Seite bündelt Deine Native Artikel, sowie die redaktionellen Integrationen auf ISPO.com und lässt sich perfekt in Deine Kommunikation unter dem Dach und der Glaubwürdigkeit der Marke ISPO integrieren.

Inhalt

1. Mindestens 3 Native Artikel (nach oben beliebig erweiterbar)*
2. About Us Intro zur Brand
3. Videointegration
4. Athletenintegration
5. CTAs zu Deinen Landingpages und Shops
6. Redaktioneller Support
7. Add-On Optionen wie Reichweiten Push der Brand Channel Seite
8. Dauerhaft verfügbar

Basis Content Distribution inklusive: min. 300.000 Ad Impressions garantiert

Regular

Ab 12.500 Euro Netto
deutschsprachig

Get in touch



Mehr Infos und Beispiele zum ISPO Brandchannel gibt es hier

The screenshot displays the ISPO Brand Channel for Schöffel. It features a navigation bar at the top with links for 'Über ISPO', 'Mission', 'Konferenzen & Events', 'Innovation & Awards', 'Stores', 'Community', and 'Jobs/Öffne'. The main content area includes a large video player for 'Schöffel Sommer 2021 Outdoor Moodfilm' (callout 3), a welcome message 'Willkommen auf der Schöffel-Partnerseite' (callout 1), an article 'Ich bin raus - die Philosophie des Hauses S...' (callout 2), and a section 'Mehr von Schöffel' with several smaller video thumbnails (callout 5). A 'DIRECT ZU SCHÖFFEL' button is visible at the bottom.

Heroes of Sports Athletenseite

Integriere deine Produkte, CTAs und Shop Anbindungen im direkten Umfeld deiner Athleten.

Inhalt

1. Diese Produkte benutzt der Athlet am Berg
2. Logointegration
3. CTAs mit ggf. Shop Anbindung
4. Laufzeit 1 Jahr

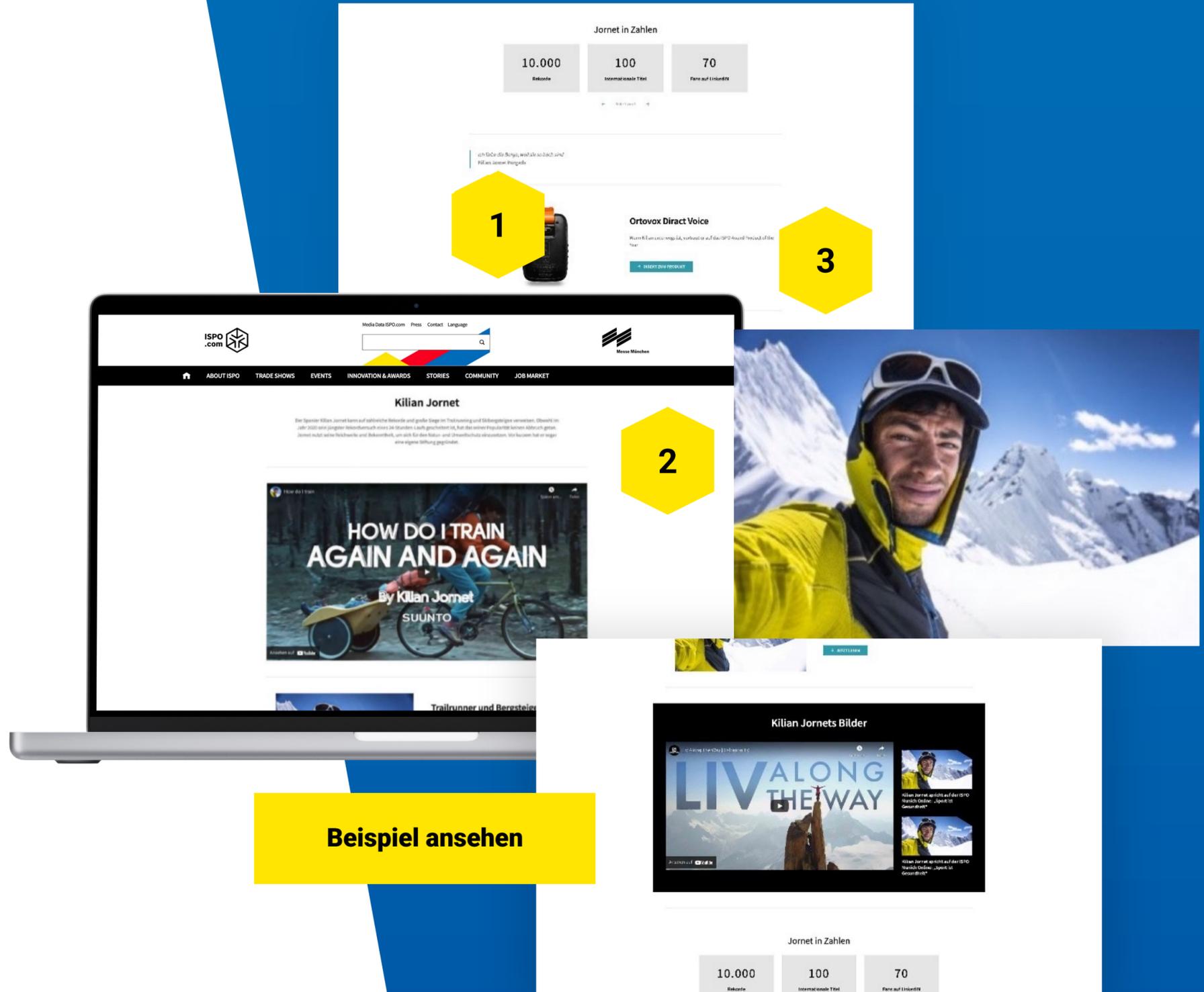
Drei Product Placements (mit einmaligem Wechsel), ein CTA , eine Logo-, und eine Videoeinbindung

Regular

5000 Euro Netto

(inkl. Reichweitenpush der Athleten Seite)

Basis Content Distrubtion inklusive: min. 300.000 Ad Impressions garantiert



Sales Package: Keyword Partnerschaft + Future Reach

Das beste aus allen Welten: Mit der Keyword Partnerschaft + Future Reach erhältst Du alle Vorteile des Native Advertising und einer gesonderten SEO Optimierung mit Reichweitenaufbau. Wir garantieren systematischen und langfristigen SEO Traffic. Durch SEO Optimierungen erreichen wir die **deutschsprachige Google Seite 1 nach spätestens 6 Monaten** und hohe Auffindbarkeit auch in der englischsprachigen Suche.

Inhalt

- Redaktionelle Beratung
- zielgerichteter SEO Traffic
- Redaktionelle Story
- Keyword nach Absprache
- Native Advertising Artikel inklusive Content Distribution*

Google Seite 1 Versprechen binnen 6 Monaten (DE)

Regular _____

ab 8.999 Euro Netto

Basis Content Distrubtion inklusive: min. 300.000 Ad Impressions garantiert

Google search results for 'salomon trailrunning':

- www.salomon.com › de-de › shoes › trail-running-shoes
DAMEN-TRAILRUNNINGSCHUHE | Salomon
Artikel 1 - 9 von 40 — Trailrunning-Schuhe Unisex ... den Trails immer ausreichend mit Flüssigkeit zu versorgen, sieh dir hier unsere Trailrunning-Rucksäcke an.
★★★★★ Bewertung: 4,4 · 611 Ergebnisse
- www.amazon.de › salomon-trailrunning › k=salomon+t...
Suchergebnis auf Amazon.de für: salomon trailrunning
Ergebnissen 1 - 16 von 768 — Preis und andere Details können je nach Größe und Farbe variieren. Salomon Damen XA PRO 3D V8 GTX, Leichte Schuhe für Trail ...
- www.sportscheck.com › salomon › trailrunning
Salomon Trailrunning Ausrüstung gibt's online bei Sport
So macht das Laufen richtig Spaß - bestelle bei uns Trailrunning Kleidung, Sch... Accessoires von Salomon gleich online.
- www.intersport.de › salomon-trailrunning
Trailrunning Schuhe von Salomon online kaufen | INTE
Salomon bietet dir die optimalen Schuhe für dein nächstes Trailrunning Erleb... jetzt die große Auswahl von Trailrunning Schuhen bei INTERSPORT.
- www.ispo.com › outdoor-society › die-besten-trailrunni...

Product card for Trailster GTX:

shoes. Salomon offers a whole range of trail running shoes. We have selected eight shoe models with which all outdoor fanatics can experience a new feeling of freedom in nature. With these models from Salomon you are perfectly equipped for your next trail round, whether in an urban park or in alpine terrain.

Trailster GTX - the trail running shoe for everyone
With the Trailster GTX you are well prepared for every running experience. You can rely on the shoe when it comes to comfort, protection and grip.

Beispiel ansehen

Listicle Artikel

Perfektes Tool für die Endkonsumentenkommunikation oder für die produktbezogene Kollektionsübersicht zum Markteintritt. 6-8 Produkte mit gemeinsamen thematischen Bezug werden zu einem Artikel zusammengefasst und untereinander aufgelistet. Jedes Produkt verfügt über einen CTA.

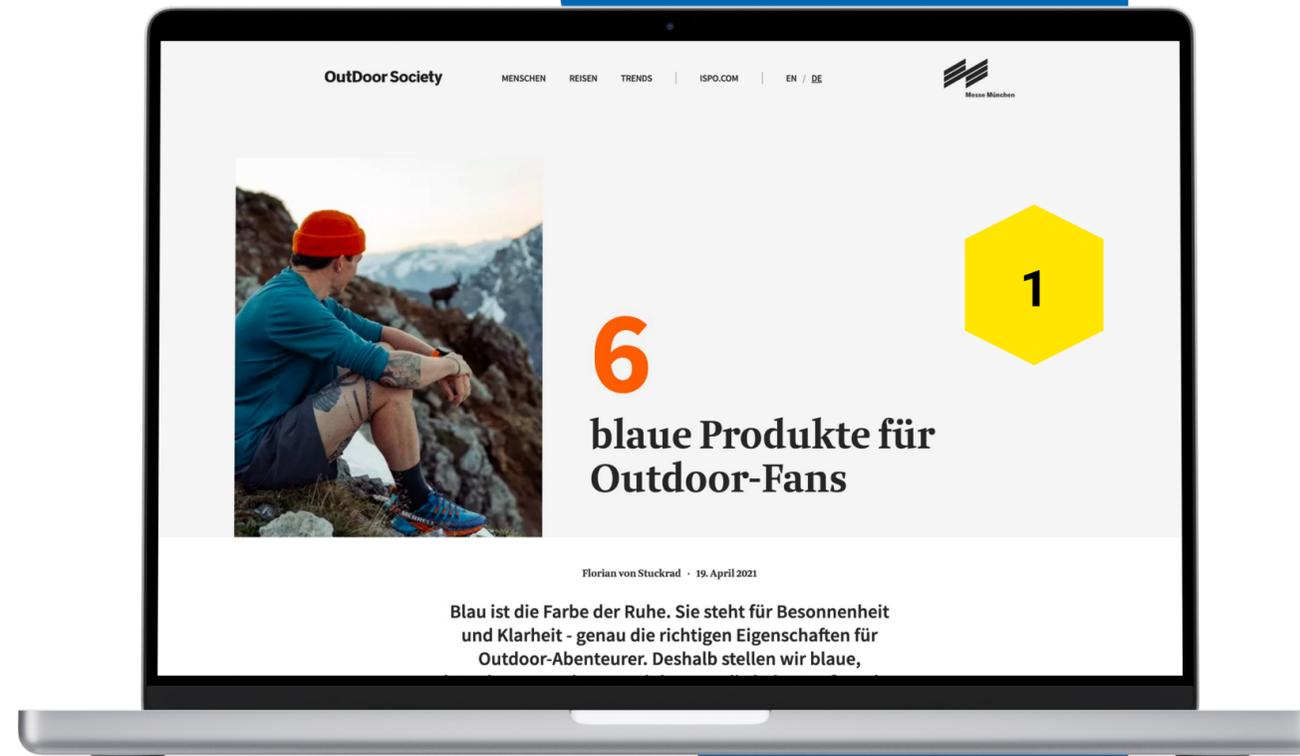
Inhalt

1. Einleitungstext
2. Produkte
3. Verlinkungen zum Shop

Regular

Ab 2500 Euro Netto

(Contentdistribution via Outbrain optional gegen Aufpreis)



Beispiel ansehen

Hoka Challenger ATR 6
Als wahrer Alleskönner meistert der Challenger sowohl Trails als auch Straßen. Er ist zudem vegan produziert und präsentiert sich aus recyceltem REPREVE Garn, das aus aufbereitetem Plastik hergestellt wird. UVP: 130 Euro
[Hoka Challenger 6 ATR](#)

Peak Performance Nightbreak Jacke
Der perfekte Schutz vor Wind und Wasser in einer sportlich geschnittenen, atmungsaktiven 2-Lagen-Jacke vereint. Kapuze, Saum und Ärmelbündchen sind verstellbar, dazu besteht die Peak Performance Nightbreak Jacke zu 51 Prozent aus recyceltem Polyester. UVP: 250 Euro
[Peak Performance Nightbreak Jacket](#)

Oakley Encoder
Der neueste Wurf von Oakley ist dieser blaue Eyecatcher. Ob beim Biken, Laufen oder auf dem Golfplatz: Die Oakley Encoder verschafft mit der Prism Brillenglastechnologie für bessere Farb- und Kontrastsicht optimalen Durchblick, egal bei welchen Bedingungen. Die Aufprallschutz-Gläser sorgen zudem für höchste Sicherheit auch bei großer Krafteinwirkung. UVP: 228 Euro
[Oakley Encoder](#)

Sales Package: Newsletter Integration

Leaderboard-Banner

(Editorial Letter „Perspectives of Sports and Outdoor“)

Format: 630 x 90 px

450 Euro Netto
(für SBU)

900 Euro Netto
(für EL)

Billboard-Banner

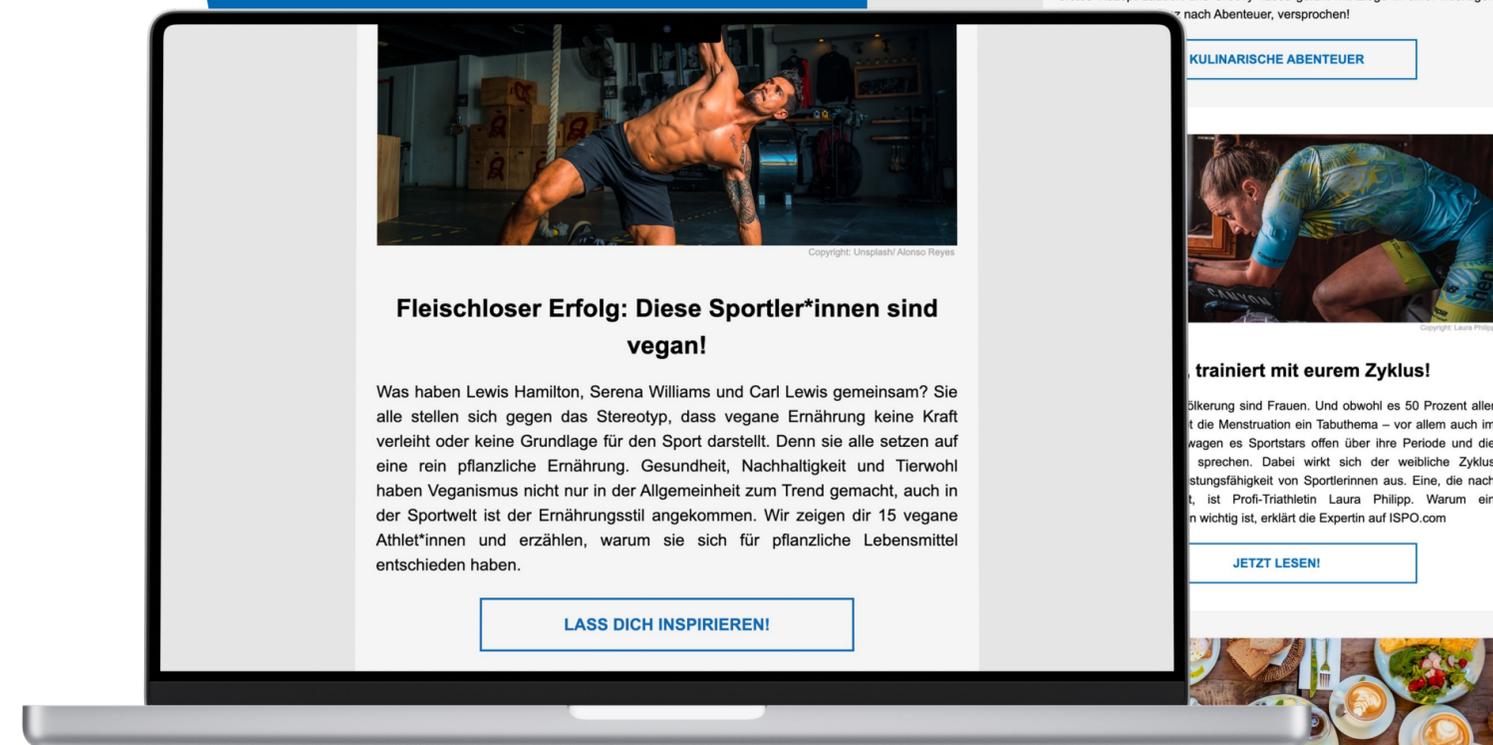
(Editorial Letter „Perspectives of Sports and Outdoor“)

Format: 630 x 180 px

550 Euro Netto
(für SBU)

1.000 Euro Netto
(für EL)

Ca. 40.000 Newsletter
Abonnenten
des Editorial Letter



So schmeckt dein nächstes Outdoor-Abenteuer

Schluss mit Dosenravioli! Outdoorküche kann auch einfach und trotzdem gesund und unfassbar lecker sein. Wie das funktioniert, zeigt uns Outdoorkoch Kieran Creevy exklusiv mit seinen aufregenden Rezepten auf ISPO.com. Als erstes Rezept zaubert uns Creevy Tacos gefüllt mit Ziege in einer fruchtigen Sauce nach Abenteuer, versprochen!

[KULINARISCHE ABENTEUER](#)



trainiert mit eurem Zyklus!

Blakerung sind Frauen. Und obwohl es 50 Prozent aller Sportlerinnen sind, ist die Menstruation ein Tabuthema – vor allem auch im Sport. Dabei wirkt sich der weibliche Zyklus auf die Leistungsfähigkeit von Sportlerinnen aus. Eine, die nach dem Zyklus trainiert, ist Profi-Triathletin Laura Philipp. Warum ein Zyklus wichtig ist, erklärt die Expertin auf ISPO.com

[JETZT LESEN!](#)



Vergiss diese Ernährungsmythen!

Veganismus ohne Nährstoffmangel geht nicht? Im Sommer sollte man lieber nur leicht und kalt essen? Und abends am besten gar nicht mehr? Zu viel Wasser trinken geht nicht? Kohlenhydrate sind Gift? Alles Quatsch! Wir räumen mit sieben Ernährungs-Mythen auf. Und auch Kaffee-Fans können aufatmen.

[JETZT LESEN!](#)

Sales Package: Newsletter Integration

Ca. 40.000 Newsletter
Abonnenten
des Editorial Letter

Reaktionelle Promotenteaser

Headline (60 Zeichen) + Text (300 Zeichen inkl. Leerzeichen) + Ziel-URL

Verfügbar in Sports Business Update (wöchentlich, B2B) + Editorial Letter
„Perspectives of Sports and Outdoor (monatlich, Fokus B2B2C)

550 Euro Netto
(für SBU)

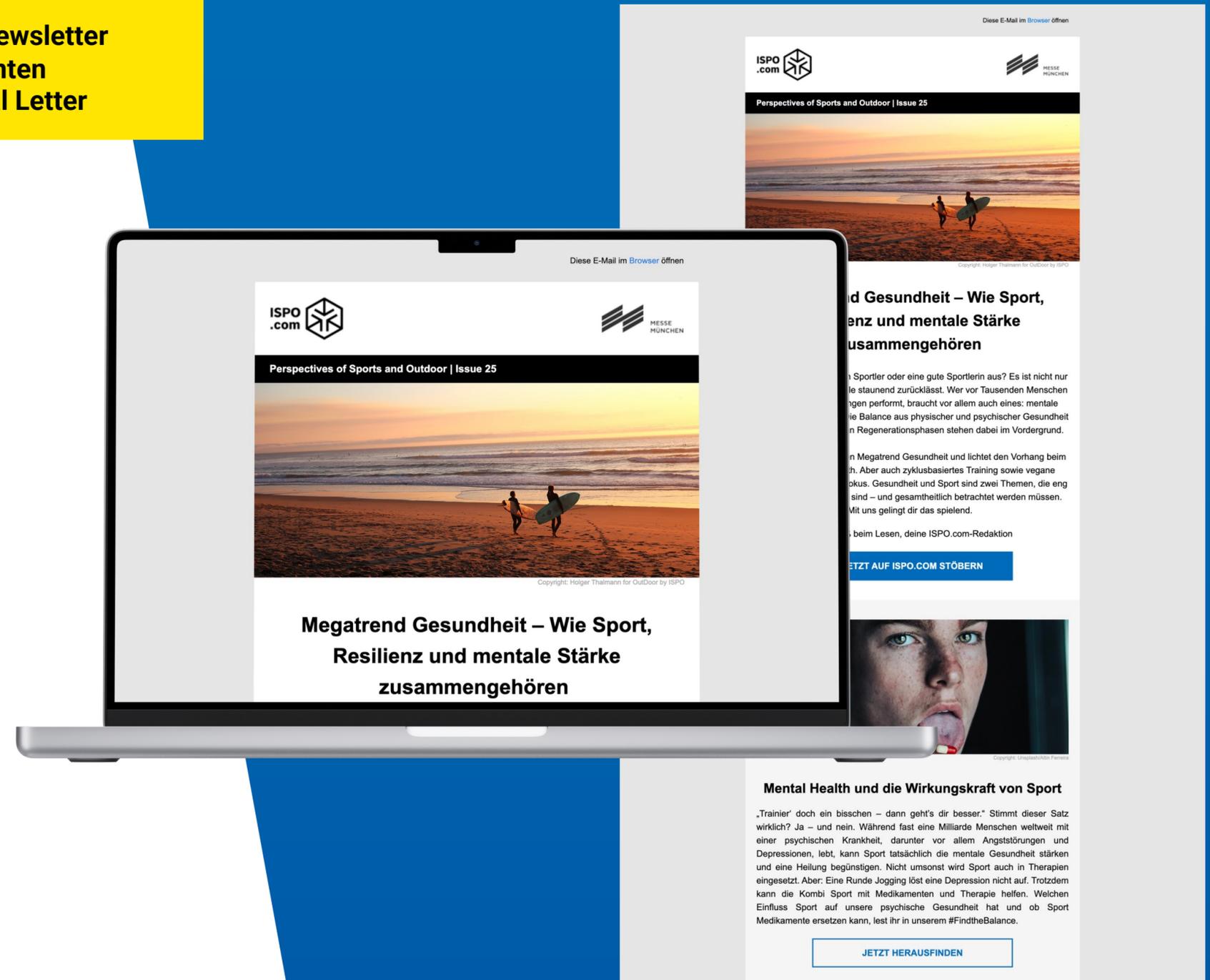
1.000 Euro Netto
(für EL)

Zusatz Option Editorial Letter: **PRODUCT OF THE MONTH**

Hierbei wird ein Produkt ausgewählt, das zu den Monatsthemen der Redaktion passt. Es wird native in den Newsletter integriert und verlinkt wahlweise zu einem ISPO.com Native Advertising Artikel (Option A) oder auf die Zielseite des Kunden (Option B)

900 Euro Netto
(zzgl. Native Advertising Article)

1.400 Euro Netto



Mental Health und die Wirkungskraft von Sport

„Trainier doch ein bisschen – dann geht's dir besser.“ Stimmt dieser Satz wirklich? Ja – und nein. Während fast eine Milliarde Menschen weltweit mit einer psychischen Krankheit, darunter vor allem Angststörungen und Depressionen, lebt, kann Sport tatsächlich die mentale Gesundheit stärken und eine Heilung begünstigen. Nicht umsonst wird Sport auch in Therapien eingesetzt. Aber: Eine Runde Jogging löst eine Depression nicht auf. Trotzdem kann die Kombi Sport mit Medikamenten und Therapie helfen. Welchen Einfluss Sport auf unsere psychische Gesundheit hat und ob Sport Medikamente ersetzen kann, lest ihr in unserem #FindtheBalance.

[JETZT HERAUSFINDEN](#)

Sales Package: Presented by Modul

Präsentiere Themen und redaktionelle Artikel aus unserer Themenplanung oder nutze die Power bereits existierender Artikel mit hohem SEO-Ranking und/oder inhaltlicher Passgenauigkeit. (Laufzeit auf 12 Monate begrenzt.)

Inhalt

- Kein Aufwand für Contenterstellung
- 110 % authentisch, da redaktioneller Artikel
- Inkl. Do-Follow Link für Link Juice

1er Paket

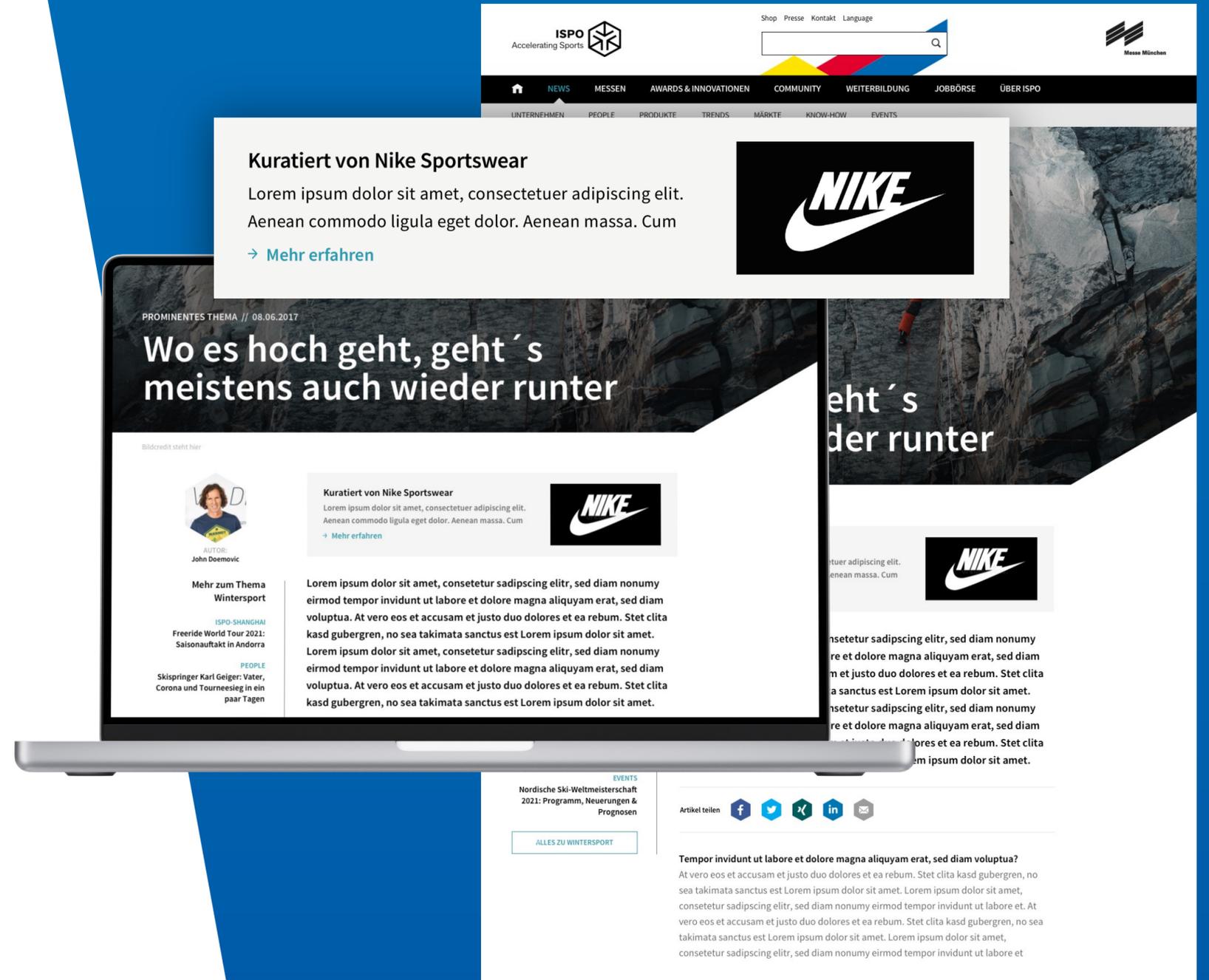
1.500 Euro
in DE / EN / FR

3er Paket

3.500 Euro
jeweils in DE / EN / FR

5er Paket

5.000 Euro
jeweils in DE / EN / FR



Sales Package: B2C-Gewinnspiel (B2B auf Anfrage)

Exklusiv nur 1x je Monat (Laufzeit länger als ein Monat, individuell vereinbar)
Bezahlung per Lead (exklusiv direkt für eigenes Marketing nutzbar, DSGVO-
konform) inkl. Datenverarbeitungsvereinbarung und entsprechender
Abwicklung nach MMG-Standard Hochwertiger Gewinn muss gestellt
werden (500 EUR UVP Mindestwert) Bezahlung nach Lead 15 EUR.

Inhalt

- Abrechnung nach Leads (außer einmaliger Contententwicklung
Bereitstellungsgebühr)
- inkl. Basis-Contentdistribution
- Highlight und Sonderposition im monatlichen Editorial-Newsletter
zum jeweiligen Monatsthema

Regular

3.000 Euro Bereitstellungsgebühr

plus 15 Euro pro Lead



Lasst uns Geschichten schreiben!

Unser Native Team hilft Dir dabei Meldungen und Themen in einzigartige Stories zu verwandeln.



Andreas Spies
Autor



Dr. Regina Henkel
Autorin



Florian v. Stuckrad
Projektleiter



Conna
SEO-Experte



Prof. Martina Wengenmeir
Autorin und Koordinatorin

Don't call it Advertorial!

Wir nehmen es sportlich und versuchen den Aufwand für Dich so gering wie möglich zu halten!

Performance

**Persönliche Beratung. Individueller Content.
Gezielte Ausspielung.**

„Die Zusammenarbeit mit dem ISPO.com Native Team war unkompliziert, professionell und fundiert, von der Klärung der Hardfacts bis zur redaktionellen Umsetzung – so macht Zusammenarbeit Spaß.“

- Ortovox

“Bringing our brand initiatives to life on ISPO.com enables us to share our story and to connect with everyone who loves Outdoor sports, while enjoying the creative and fun process to work with the ISPO Team.”

- Merrell

„Die Zusammenarbeit von Schöffel und ISPO.com im Bereich der Markenkommunikation – sowohl B2B als auch B2C – beruht auf der gemeinsamen Leidenschaft für Aktivitäten und Erlebnisse in der freien Natur. Wir können uns darauf verlassen, dass das Team von ISPO.com die jeweils idealen digitalen Kommunikationskanäle gekonnt für unsere Botschaften einsetzt. Die logische Konsequenz: Wir erreichen unsere KPI-basierten Ziele und die Geschäftsbeziehung mit dem ISPO.com Teams wird zu einer langfristigen, verlässlichen Partnerschaft.“

- Schöffel



ISPO.com wurde mit dem renommierten Fox Award ausgezeichnet. Mehr Dazu [hier](#).





Projektleitung

Kontakt

Bei weiteren Fragen komme gerne auf uns zu und melde dich bei

Florian v. Stuckrad
Native Advertising
fvs@mpm-ag.de
ispo@mpm-ag.de