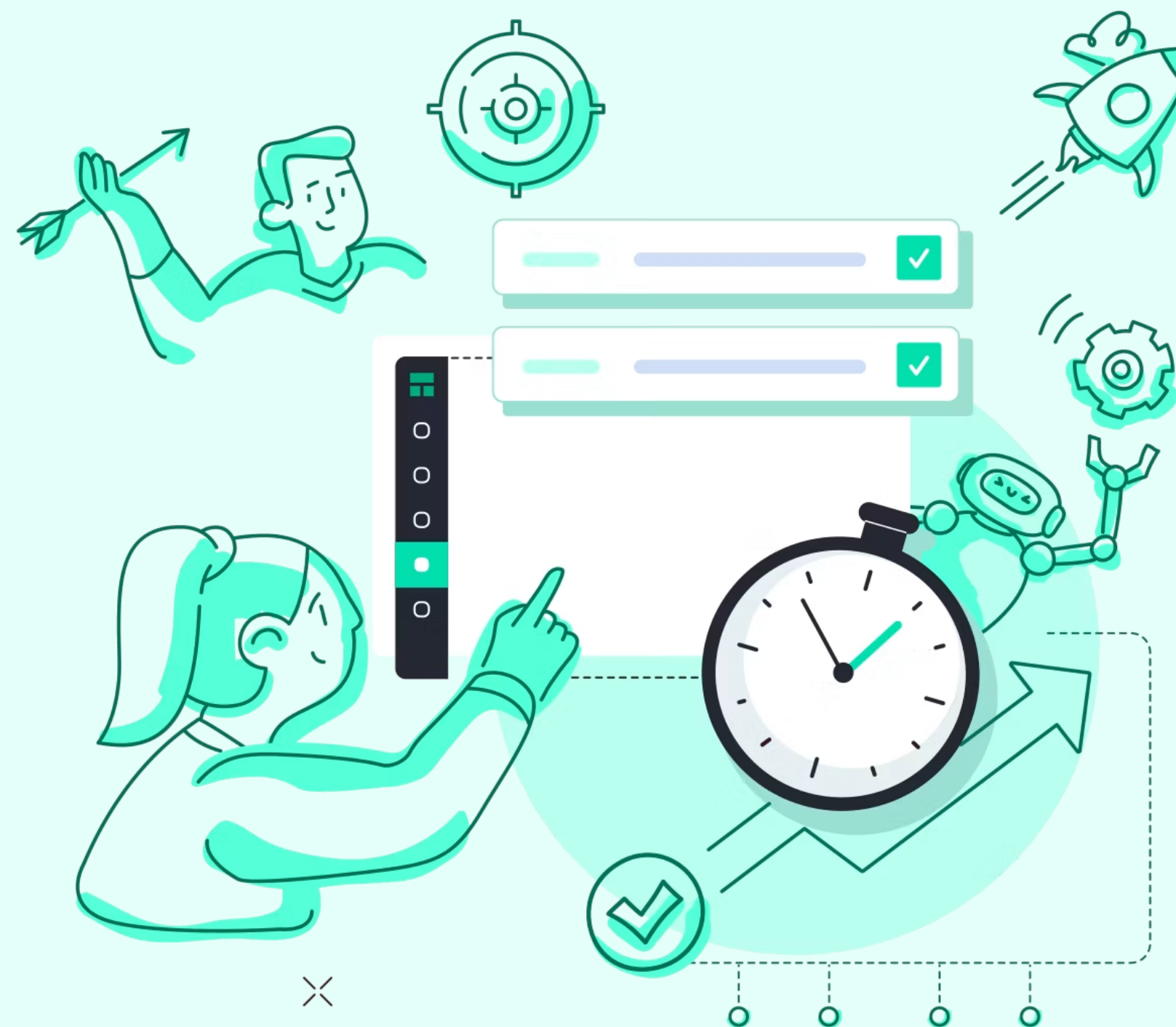


PRÉSENTATION 2026

Le Hub pour la gestion de vos espaces publicitaires

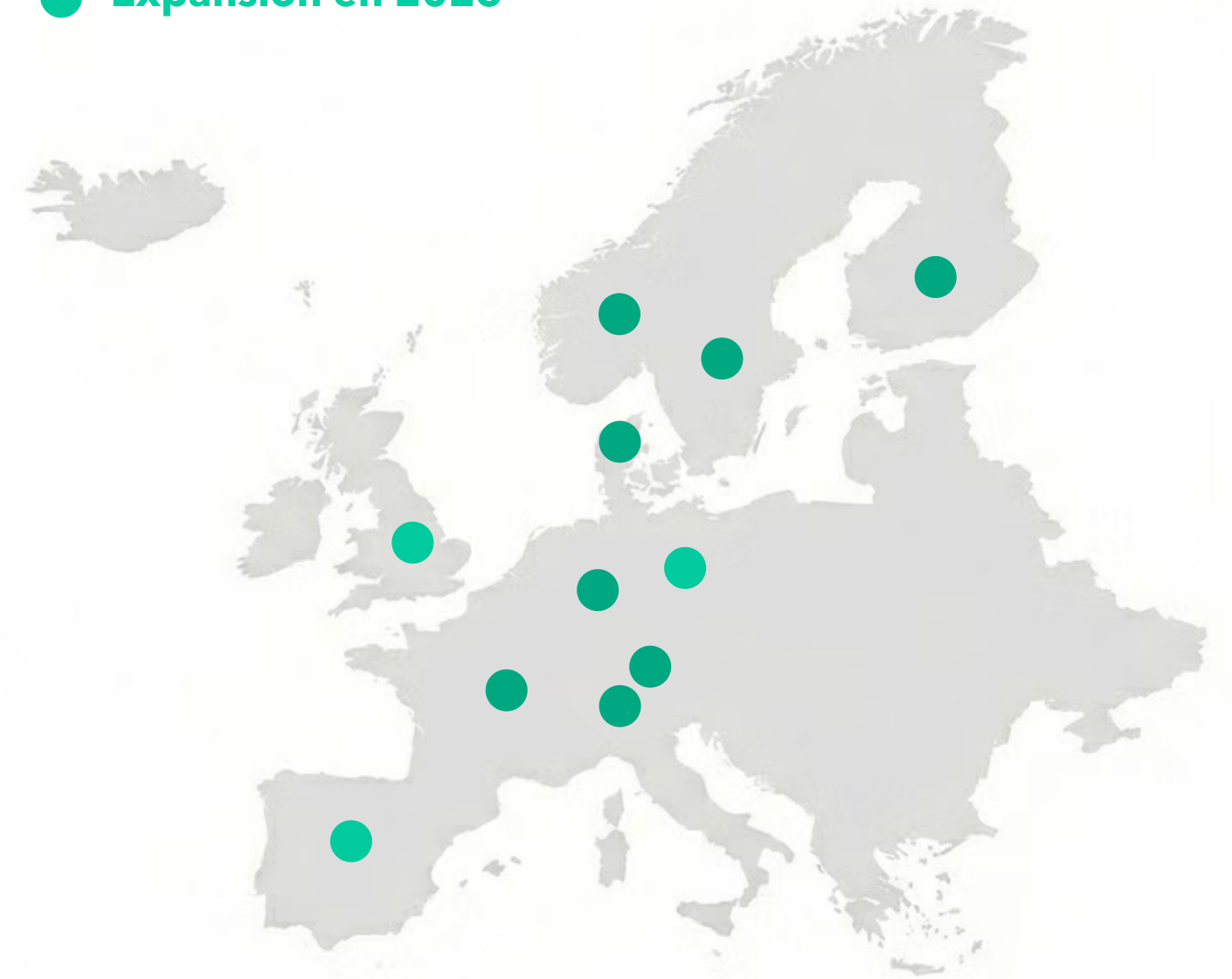


goTom : La plateforme leader en Europe pour la gestion des ventes publicitaires



- Fondé en 2015 par des experts du secteur des médias pour l'industrie des médias.
- La seule véritable plateforme européenne de bout en bout **pour l'Ad Ops, la gestion des ordres et la monétisation.**
- Connecte et automatise **l'ensemble du processus de vente publicitaire** - du CRM à la facturation.
- Plus de 50 groupes de médias leaders dans la région DACH, en France et dans les pays nordiques.
- Une équipe de 30 personnes cumulant plus de 200 ans d'expertise dans les médias, la publicité et l'AdTech.

● Expansion en 2026



Méthode traditionnelle

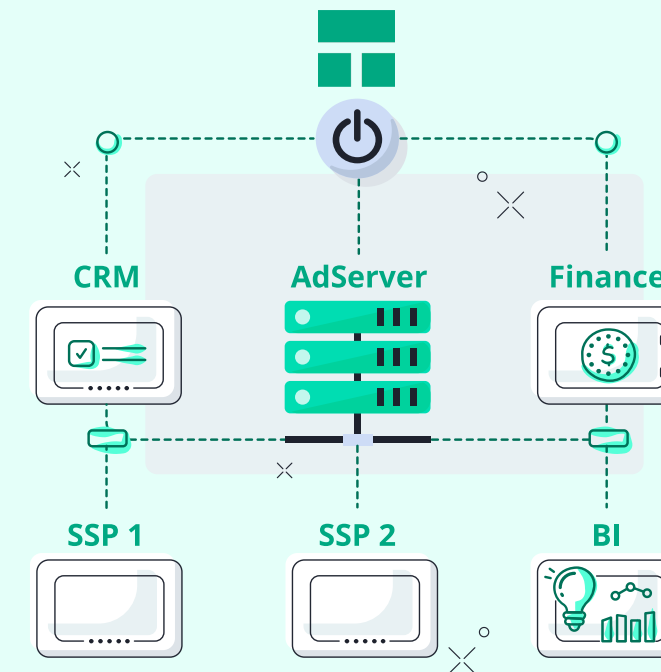


La gestion des campagnes digitales nécessite de nombreux outils et une étroite collaboration entre équipes.

- **Processus laborieux** : Création de devis, réservations et facturation chronophages.
- **Outils inadaptés** : Absence d'interfaces dédiées et coûts prohibitifs d'adaptation des CRM/ERP.
- **Silos d'informations** : Données dispersées à travers plusieurs systèmes.



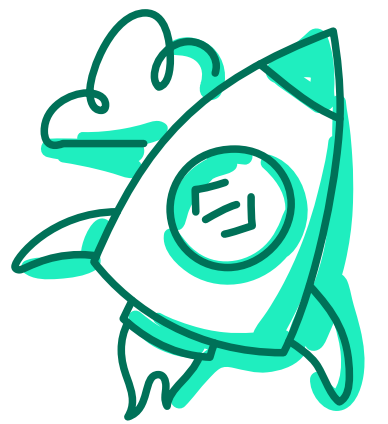
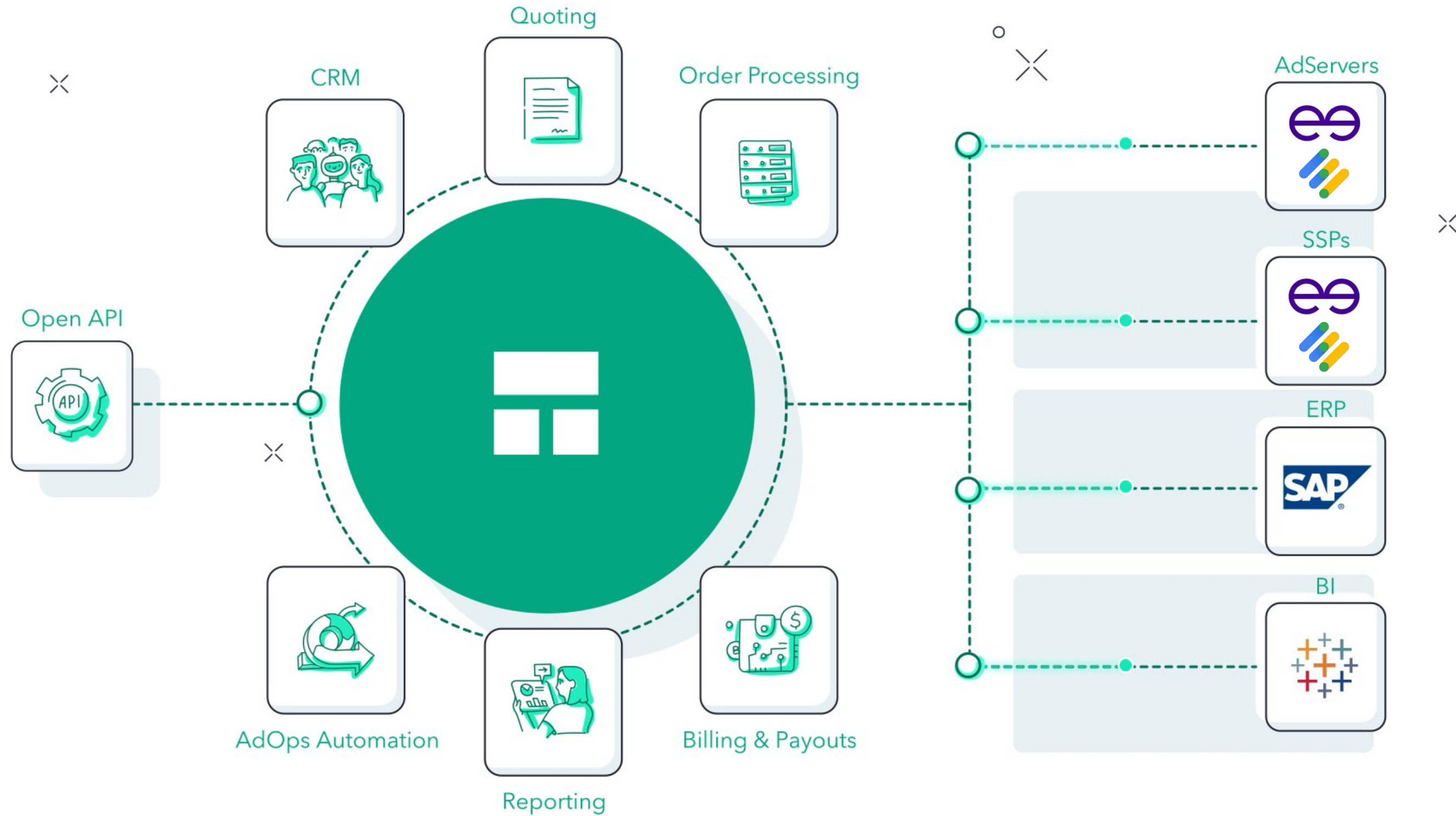
Méthode optimisée goTom



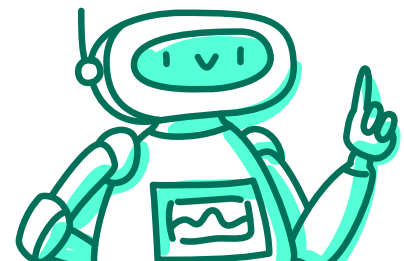
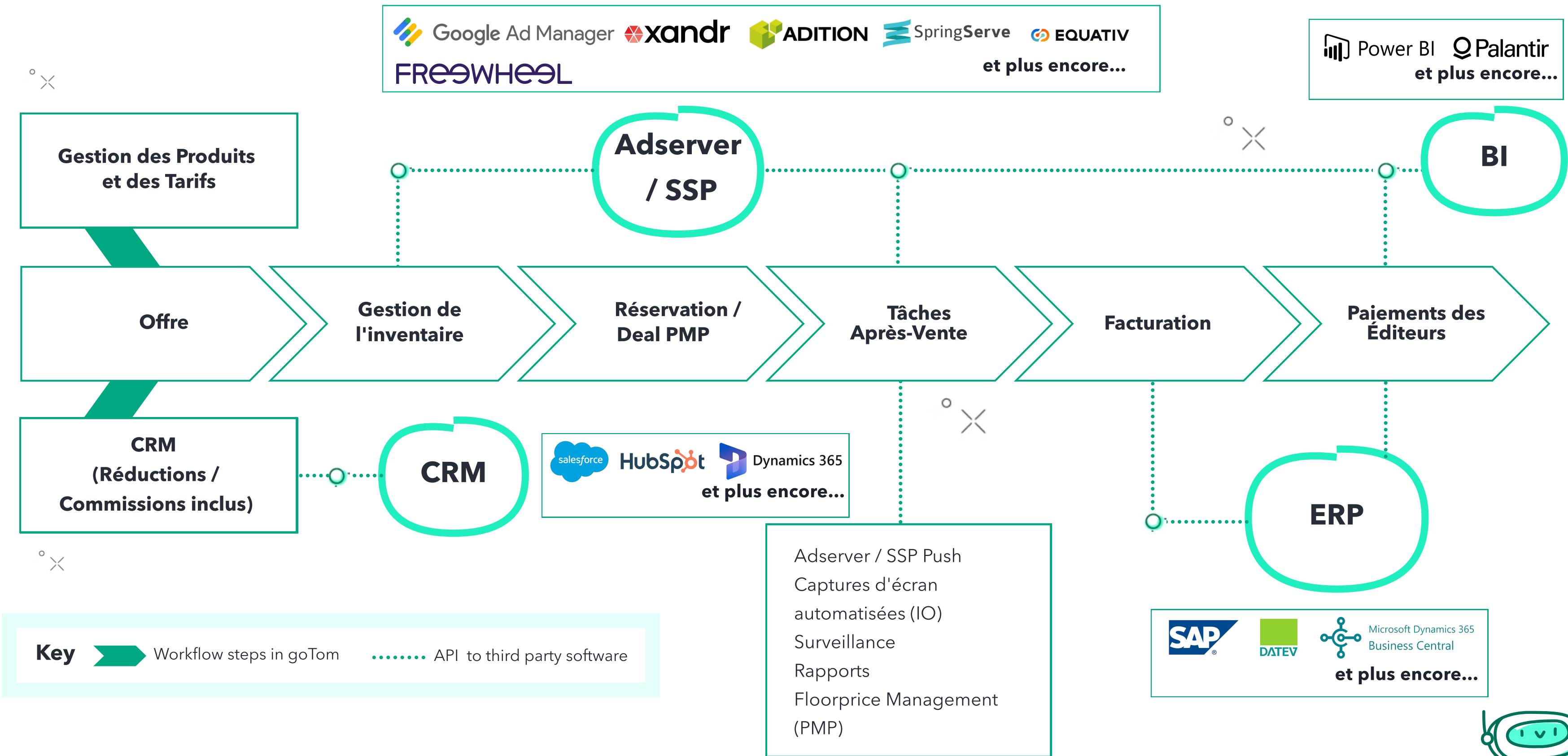
Solutions innovantes pour des campagnes à haute performance.

- **+60 % d'efficacité** grâce à l'automatisation.
- **Source unique** pour les revenus et les KPI.
- **Service annonceur amélioré** (relances, captures d'écran, rapports).
- **Expertise technique** (intégrations et extensions).

Gestion optimisée des ventes publicitaires



La solution en détail



Gestion des ventes efficace: Tous les outils dont vous avez besoin - en un seul endroit.

- Gestion des clients et des prospects
- Remises et commissions
- Tâches, enregistrement des emails et activités
- Opportunités et pipelines
- Rapports sur les revenus et comparaison d'une année sur l'autre
- Rapports des objectifs et tableau de bord
- Optionnel: Intégration avec un CRM externe (ex. Salesforce)

Leads/Contacts Customers Corporations Opportunities

All leads and contacts

Text search: Customer: Search by name or ID + Edit Criteria

New lead (ID: 1) Total: 2 entries	Qualified lead (ID: 2) Total: 2 entries	20%	In contact (ID: 3) Total: 2 entries	40%
--------------------------------------	--	-----	--	-----

11 entries

Contact: Balthasar Koenig

Contact: Tom Walsh

Welcome to your dashboard, Britta

Tasks Activities **Target Reports** Graphs Monitoring Key figures

Sales Targets

Sales-Team Targets 2025
Year 2024 Creator Donjeta Maloki

Graph Progress Presentation

Month	Agency Net	Target
Januar 2024	~100,00k	~100,00k
März 2024	~140,00k	~140,00k
Mai 2024	~150,00k	~150,00k
Juli 2024	~30,00k	~30,00k
September 2024	~50,00k	~50,00k
Dezember 2024	~70,00k	~70,00k

Customer Targets

Targets 2025
Year 2024 Creator Donjeta Maloki

Graph Progress

Month	Agency Net	Target
Januar 2024	~50,00k	~50,00k
März 2024	~15,00k	~50,00k
Mai 2024	~10,00k	~50,00k
Juli 2024	~10,00k	~50,00k

Gestion des Ordres d'insertion



Flux de travail efficace pour la vente et la gestion des campagnes.

- Gestion des insertions publicitaires et de la ratecard
- Devis et planification
- Gestion des inventaires publicitaires
- Création de Deals Programmatiques
- Suivi des campagnes

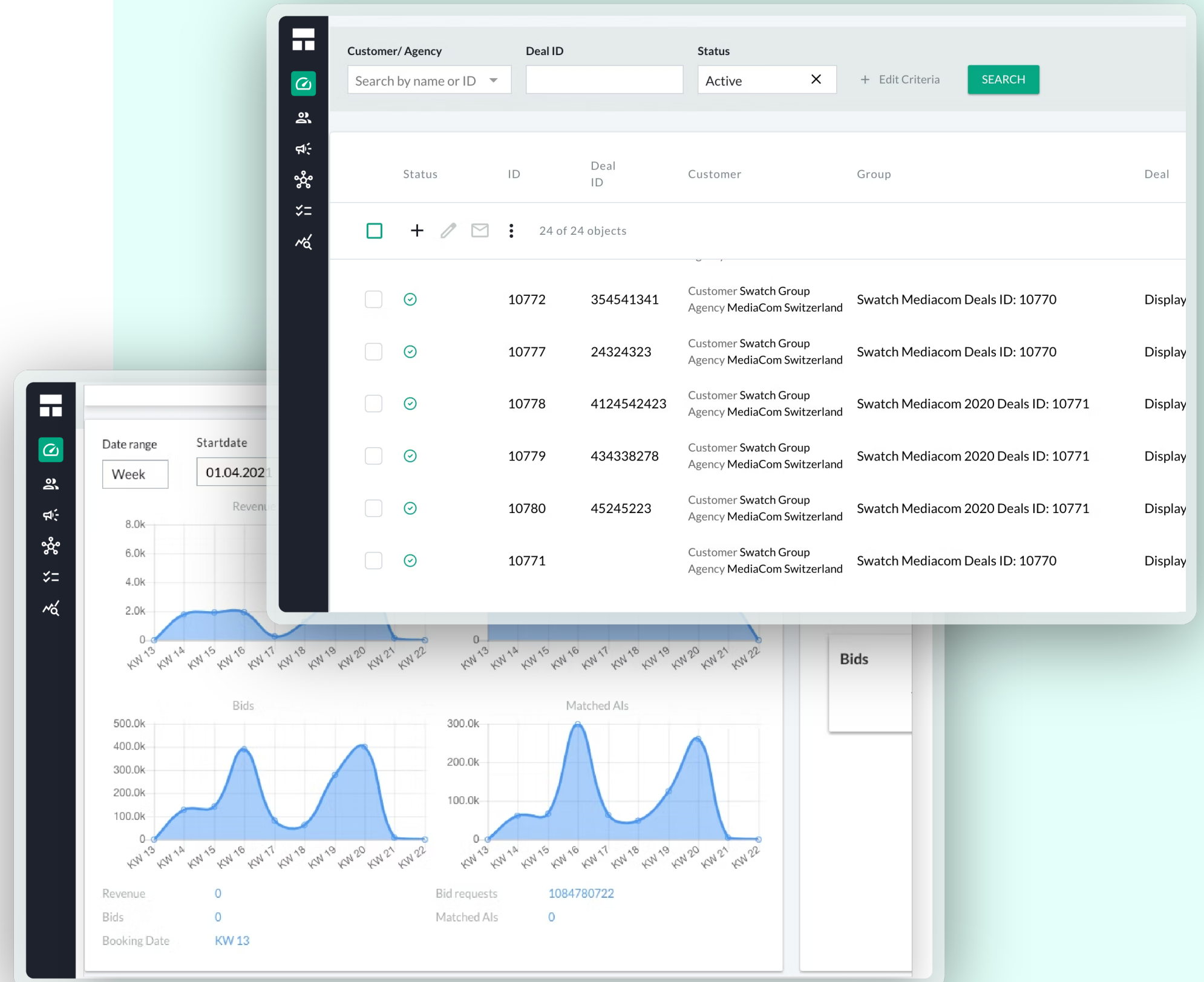
The image displays two overlapping screenshots of a digital advertising management interface. The top screenshot shows a campaign overview table with columns for State, Phase, Customer, Campaign, and Duration. A row is visible for a 'Campaign completed' for 'Customer On AG Agency Dentsu Intermediator -' with the campaign name 'Spring Campaign 2025' and a duration of '4/7/2025'. The bottom screenshot shows a 'BOOKING CALENDAR' for the date '01.07.2024'. It includes filters for 'Rate card' (Ratecard 2025), 'Product Category' (Display), and 'Extra Price Level' (All). The calendar grid shows availability percentages for various inventory units (WN 51, WN 52, WN 53) across dates from 14 to 04. A list of advertising channels is visible on the left, including 'watson.ch * Skyscraper * Homepage', 'willhaben.at * Skyscraper * Homepage', 'GT Network * Skyscraper * Homepage', 'willhaben.at * Leaderboard * Homepage', 'GT Network * Leaderboard * Homepage', 'watson.ch * Wallpaper * Homepage', 'willhaben.at * Wallpaper * Homepage', 'GT Network * Wallpaper * Homepage', and 'watson.ch * Wideboard * Homepage'. A 'REFRESH' button is present next to the 'Ad format' dropdown.

Automatisation des Ad Ops



Gestion des deals optimisée pour la publicité programmatique.

- Gestion commerciale des deals programmatiques
- Gestions des Floorprices
- Envoie des line items vers ad servers comme Xandr, Equative, Google Ad Manager ...
- Analyser le chiffre d'affaires multicanal
- Captures d'écran automatisées
- Suivi des performances des campagnes et envoi des rapports complets à vos clients



Gestion des Éditeurs



Gestion efficace pour les campagnes clients et réseau.

- Gestion des contrats avec les éditeurs
- Gestion du réseau publicitaire
- Analysez les performances des éditeurs
- Blocklist
- Paiements des éditeurs

The screenshot displays a web interface for managing publisher contracts. At the top, there are navigation tabs: "Publisher contracts", "Distribution of sales", "Payout Excel Attachment", and "Block Payouts". Below this, a "Change contract" section shows the current contract name "20 Minuten".

The main area is divided into several tabs: "Base", "Settlement", "Conditions", "Mapping", and "Activities". The "Conditions" tab is active, showing a "Condition levels" diagram with five steps: 1. Default conditions, 2. Conditions on selected customers, 3. Conditions on selected agencies, 4. Conditions on selected ad formats, and 5. Conditions on selected customer tags.

Below the diagram, there are input fields for "Condition basis" (with dropdowns for "Rev Share" and "Agency Net 2 (after AR)"), "Min. CPM" (0.000), "Min. CPCV" (0.000), "Rev Share" (25%), and "From volume" (0). A green button "Add an additional level" is visible.

At the bottom, there is an "Invoice recipient" section with a dropdown menu showing "Standard, 32Today, Zuchwilerstrasse 21, CH-4500 Solothurn" and an "Email recipient" field with "donjeta@gotom.io". Below this, a "Credit Note - Publisher 32Today - accounting period July 2023" section contains a table with the following data:

Legal entity	Invoicing Document No.	Accounting Date	Document Date	Total amount EUR	Total amount
Company 1	Payout-Dok. 100115	31.03.2024	31.03.2024	45.000,00 EUR	43.090,65 CH

Rationalisez et automatisez la facturation de vos campagnes publicitaires.

- Personnalisation de la facturation selon les besoins de vos clients
- Aperçu des campagnes à facturer
- Envoyer vos factures directement depuis goTom
- Factures générées en fin de campagne ou chaque mois
- Importez facilement les revenus provenant de vos partenaires
- Connectez votre logiciel de comptabilité

The screenshot displays the goTom Invoicing interface. The top navigation bar includes the goTom logo and 'Invoicing'. Below this, there are tabs for 'FINANCE TASKS' and 'BOOKING CALENDAR'. The main content area is titled 'To invoice' and shows a 'Total: 3' with a 'SELECT ALL' option. Two campaign cards are visible, each with an 'Open' button, a campaign number, a sending rule, and a checkbox. The first card is for 'On AG Cloud Monster Hyper' with invoice number INV 208-129, a planned accounting date of 30.06.2024, and a total amount of 8.856,08 EUR. The second card is for 'adidas AG 2024 Nationaltrikots' with the same invoice number and date. Below the cards is a table of deals with columns for deal ID, amount, customer, agency, and deal ID, and a 'Display' button for each row.

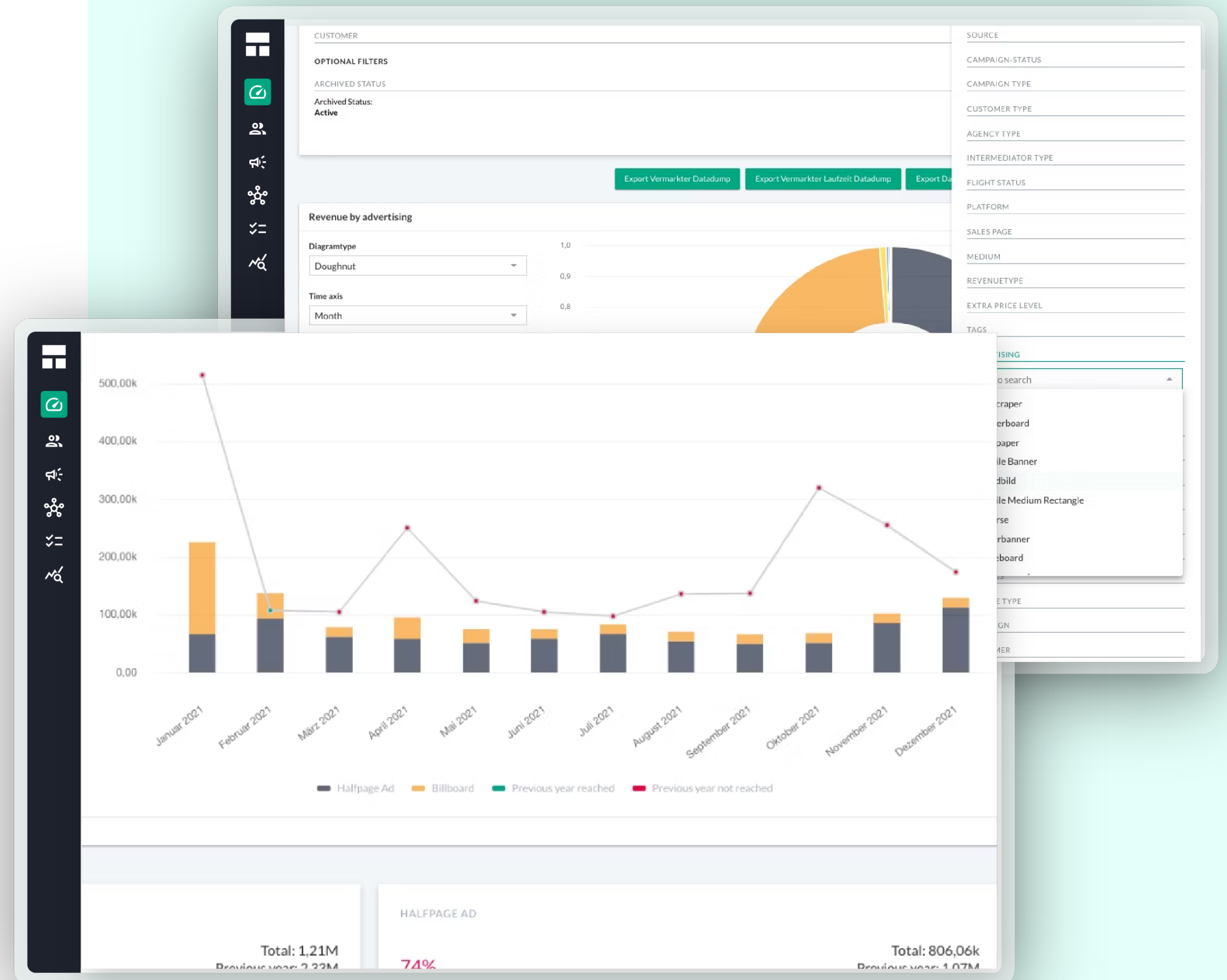
Deal	Amount	Customer	Agency	Deal ID	Action
10770	8.856,08 EUR	Customer Swatch Group	Agency MediaCom Switzerland	Swatch Mediacom Deals ID: 10770	Display
10777	24324323	Customer Swatch Group	Agency MediaCom Switzerland	Swatch Mediacom Deals ID: 10770	Display
10778	4124542423	Customer Swatch Group	Agency MediaCom Switzerland	Swatch Mediacom 2020 Deals ID: 10771	Display
10779	434338278	Customer Swatch Group	Agency MediaCom Switzerland	Swatch Mediacom 2020 Deals ID: 10771	Display
10780	45245223	Customer Swatch Group	Agency MediaCom Switzerland	Swatch Mediacom 2020 Deals ID: 10771	Display
10771		Customer Swatch Group	Agency MediaCom Switzerland	Swatch Mediacom Deals ID: 10770	Display

Business Intelligence



Données sous contrôle: Évaluations et analyses faciles.

- Rapports clients, éditeurs et produits personnalisables
- Consolidation des données de revenus IO et programmatiques
- Comparez les chiffres d'une année sur l'autre
- Exports Excel
- Optionnel: Interface vers un outil BI externe



Hier: Le média-planneur sous pression



Dorénavant: Agent IA supervisé par l'humain

- Accède à tout l'inventaire disponible, y compris les Walled Gardens.
- Réserve et optimise les produits de manière indépendante.
- Analyse les URL et la brand safety en temps réel.
- Alignement automatique des résultats sur les objectifs de campagne.
- Prend en compte les KPI historiques pour chaque décision.

Les résultats:

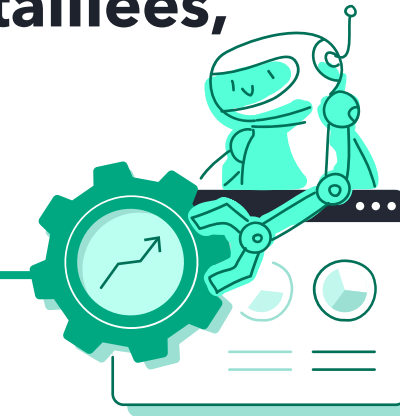
- Grâce à l'IA, la qualité premium devient enfin évolutive et programmable en temps réel.
- Les environnements de haute qualité s'imposent, les études et les données de marché s'intègrent automatiquement à la planification de la campagne.



AdCP: Automatisation intégrale grâce à l'agent goTom



L'agent goTom convertit les briefs clients imprécis en réservations détaillées, supprimant toutes les tâches manuelles.



1. Smart briefing

- Traite les e-mails, les PDF et les briefs.
- L'agent cerne le véritable but de la demande, bien au-delà des simples mots-clés.

2. AI product matching:

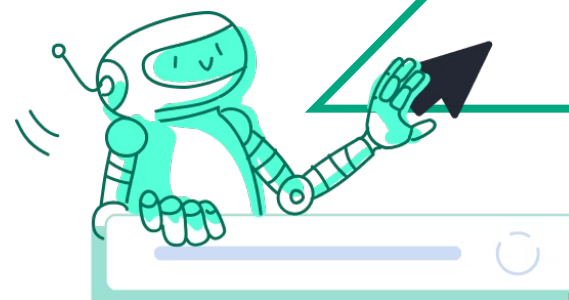
- Vérification croisée en temps réel avec plus de 100 000 variantes de produits.
- Contrôle immédiat des disponibilités, des critères de ciblage et des conditions.

3. Achat direct

- Génère un plan média détaillé, avec line items, et procède à la réservation.
- Entièrement intégré à l'ad server et au CRM.

4. Facturation automatisée

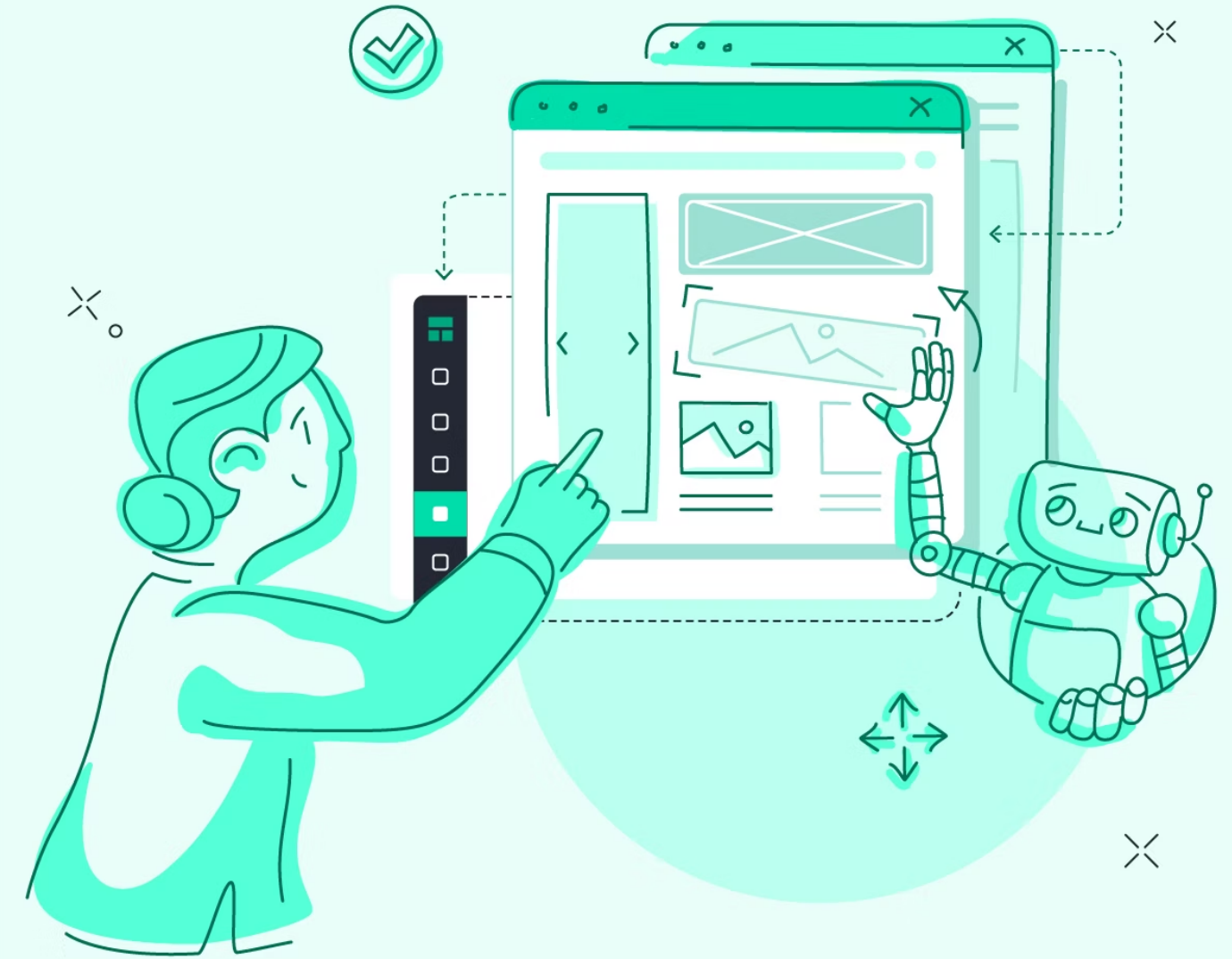
- Émission directe des factures vers l'acheteur média.
- Gestion automatisée de tous les flux financiers à l'issue de la campagne.



Cas d'usage > Le Publisher



- **Persona:** Nina (F)
- **Rôle:** Publisher, gère plusieurs sites web et espaces publicitaires
- **Traits:** Analytique, concentrée, optimisation constante ; travaille avec des tableaux de bord
- **Challenges:**
 - Devis, réservation, gestion des publicités, facturation sur plusieurs systèmes
 - Forte exigence en ressources humaines pour une faible valeur ajoutée
 - Suivi de l'inventaire
 - Suivi des performances des campagnes
- **Comment goTom peut aider:**
 - Gestion centralisée des devis et des commandes avec prévisions en temps réel
 - Planificateur d'inventaire et captures d'écran automatisées
 - Rapports de campagne dans un seul système



Cas d'usage > Réseaux / Régies publicitaires - « Le Connecteur »



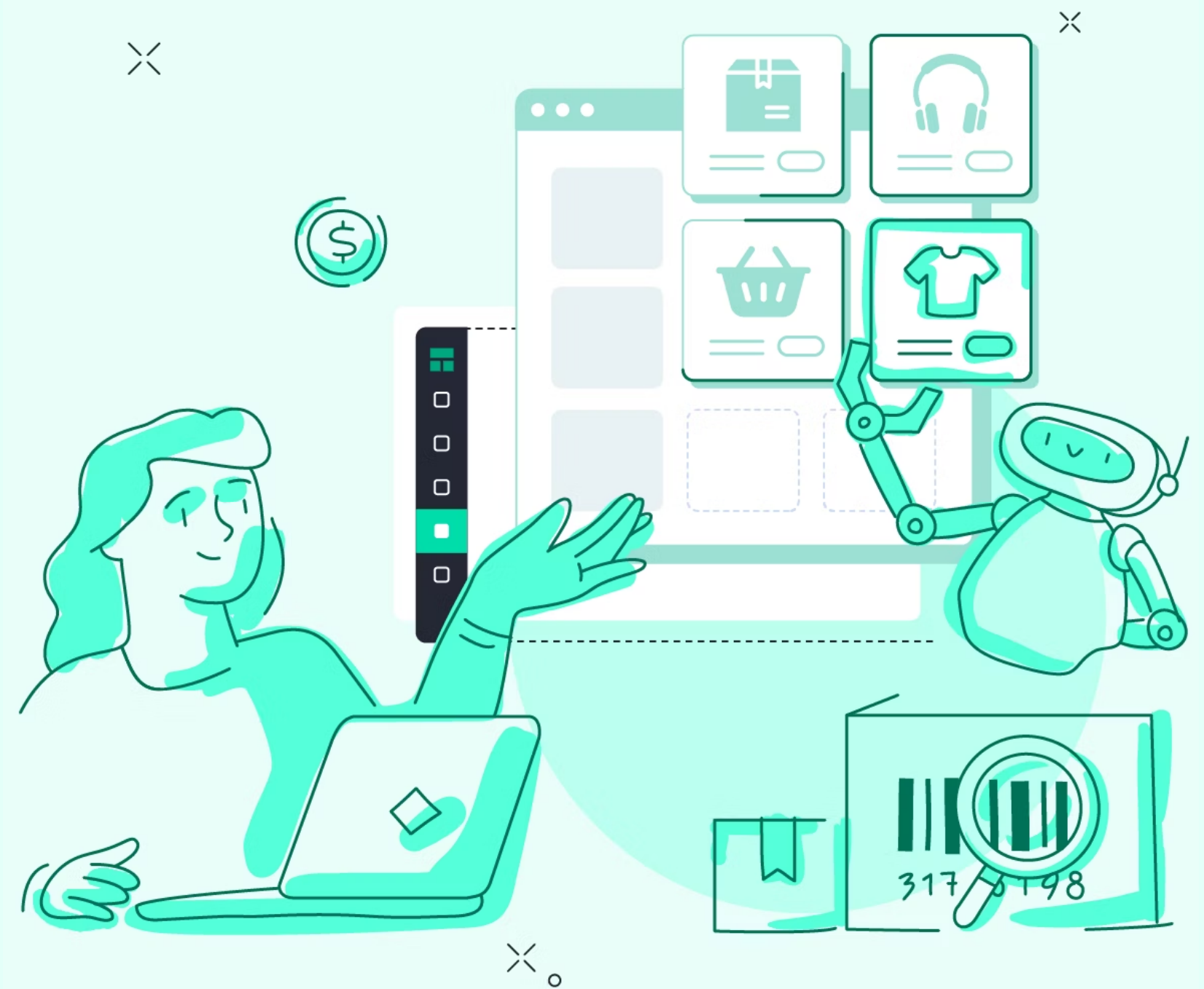
- **Persona:** Luca (M)
- **Role:** Gère de grands volumes de campagnes et d'inventaire tiers
- **Traits:** Énergique, axé sur le réseau, communication constante
- **Difficultés:**
 - Volume élevé de campagnes → tout manque d'automatisation est coûteux
 - Gestion des réservations, de la gestion des publicités et de la facturation sur plusieurs systèmes
 - Partages de revenus complexes et notes de crédit
 - Optimisation du rendement de l'inventaire
- **Comment goTom peut aider:**
 - Paiements aux éditeurs pour des paiements automatisés aux partenaires
 - Optimisation du rendement via les Groupes de trafic
 - Mises à jour de campagne en direct et captures d'écran automatisées



Cas d'usage > Retail Media - « Le Retailer »



- **Persona:** Emma (F)
- **Rôle:** Gère le retail media sur l'ensemble des inventaires en ligne et en magasin
- **Traits:** Organisée, analytique, esprit commercial
- **Challenges:**
 - Utilisation d'un CRM d'entreprise (Salesforce) qui manque de flux de travail spécifiques aux médias
 - Gestion des campagnes sur plusieurs canaux, y compris en magasin
- **Comment goTom peut aider:**
 - Gestion des devis et des commandes avec prévisions en temps réel
 - Catalogue de produits et tarifs
 - Contrôles des remises et des commissions, facturation
 - Intégration avec Salesforce ou un autre CRM



Cas d'usage > Digital Audio - "L'Architecte Audio"



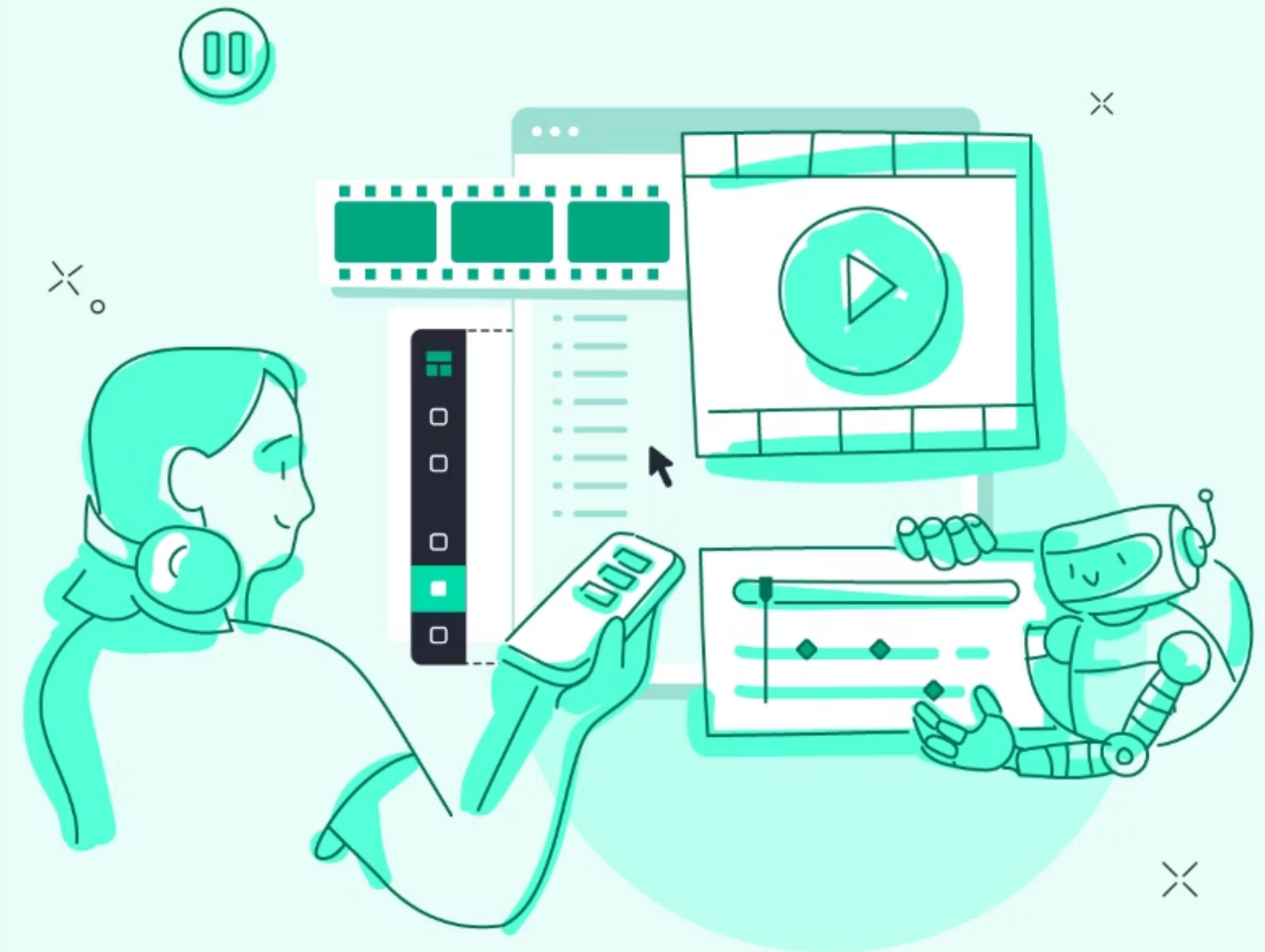
- **Persona:** Nadia (F)
- **Rôle:** Gère les campagnes de publicité audio/podcast
- **Traits:** Créative, dynamique, précise
- **Challenges:**
 - Timing et placement des publicités sur les pistes audio
 - Suivi manuel du reach et des performances
 - Travail en silo
- **Comment goTom peut aider:**
 - Automatisation du flux de travail des campagnes
 - Assistance au placement créatif
 - Suivi et rapports de performance



Cas d'usage > CTV - "The Streamliner"



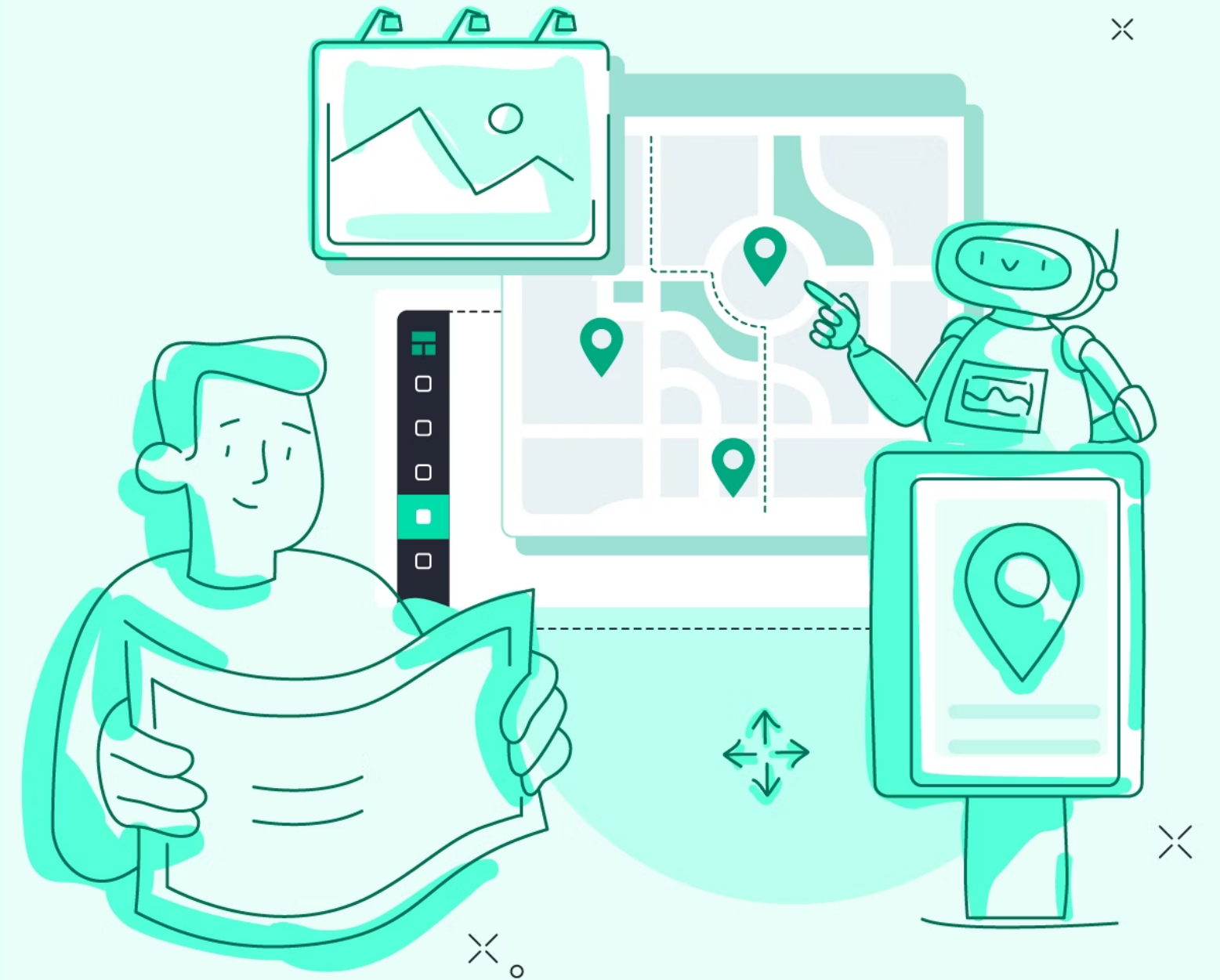
- **Persona:** Jella (F)
- **Rôle:** Opérations publicitaires vidéo sur plusieurs serveurs
- **Traits:** Technique, méthodique, précis
- **Challenges:**
 - Les systèmes obsolètes ne peuvent pas gérer le paysage dynamique des produits
 - Nécessité de flux de travail inter-équipes
 - Gestion des connexions aux serveurs publicitaires et aux SSP
- **Comment goTom peut aider:**
 - Gestion des devis et des commandes avec intégration de serveur publicitaire
 - Catalogue de produits et tarifs, intégration CRM
 - Surveillance et rapports de campagne automatisés



Cas d'usage > DOOH - "Le Planificateur Urbain"



- **Persona:** Marc (M)
- **Rôle:** Gère les réseaux de publicité numérique hors domicile (Digital-Out-Of-Home)
- **Traits:** Axé sur le terrain mais précis sur le plan opérationnel
- **Challenges:**
 - Systèmes fragmentés pour la planification, la réservation, la livraison et la facturation
 - Tarifs complexes et coûts opérationnels manuels élevés
- **Comment goTom peut aider:**
 - Gestion des devis et des commandes adaptée au réseau et à l'inventaire
 - Rapports de campagne et intégrations CMS DooH
 - Paiements aux éditeurs et gestion des tarifs



Rôles > Commerciaux "The Closer"



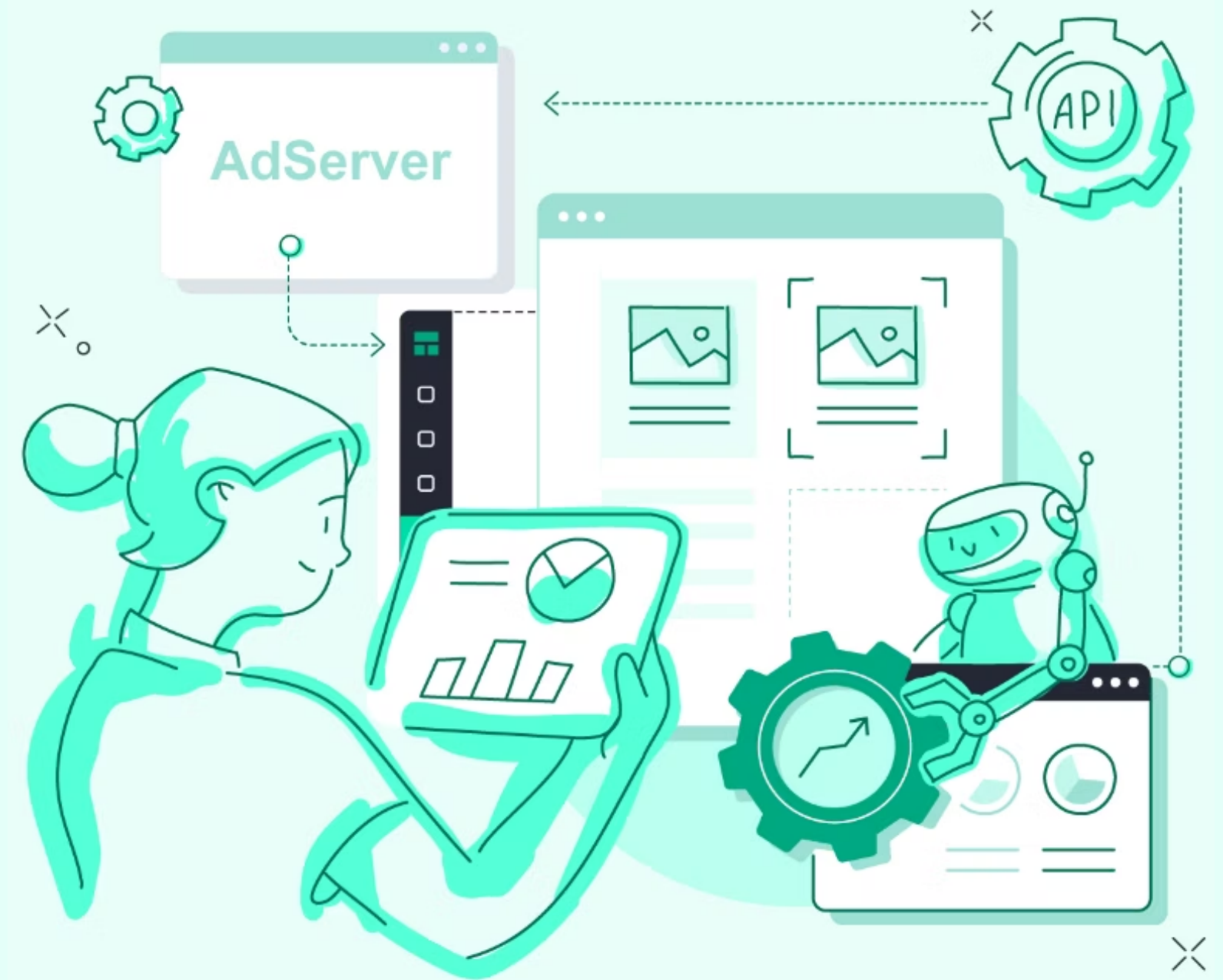
- **Persona:** Sam (M)
- **Traits:** Énergique, axé sur les objectifs, persuasif
- **Challenges:**
 - Devis lent et complexe ; changement d'outil entre CRM, OMS, feuilles de calcul
 - Visibilité limitée du pipeline
 - Dépendance envers les Opérations pour les petites tâches
- **Comment goTom peut aider:**
 - Gestion des leads et des opportunités
 - Devis facile, prévisions d'inventaire en temps réel
 - Surveillance des transactions programmatiques



Rôles > Ad Operations - "The Tech Operator"



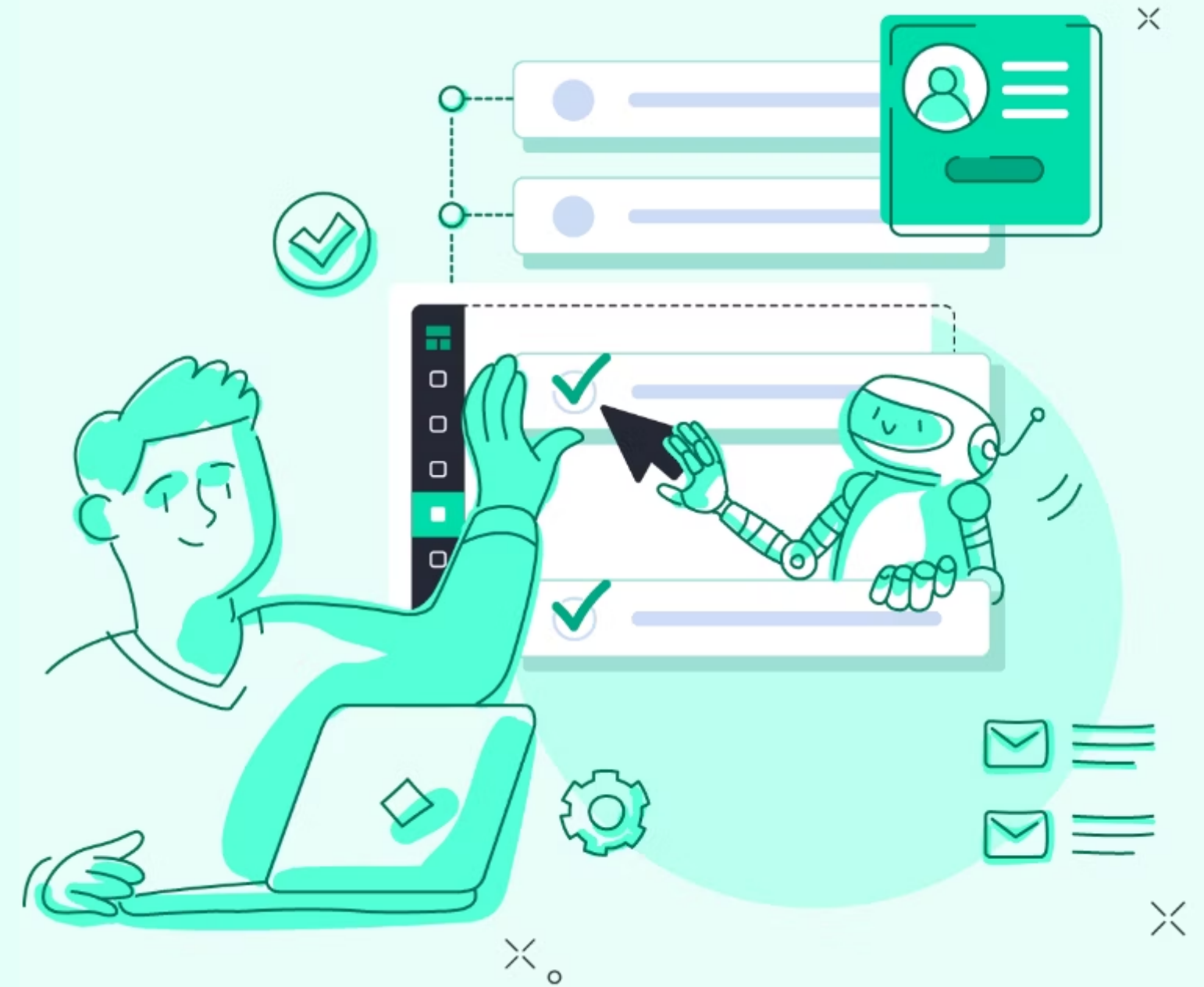
- **Persona:** Alice (F)
- **Traits:** Analytique, féru de technologie, pratique
- **Challenges:**
 - Configuration manuelle des campagnes sur les serveurs publicitaires et les SSP
 - Aperçu fragmenté des campagnes
 - Production chronophage de rapports et de captures d'écran
- **Comment goTom peut aider:**
 - Intégration de serveurs publicitaires et de SSP
 - Gestion des créatives et rappels automatisés
 - Mises à jour en temps réel, rapports et captures d'écran automatisés



Rôles > Sales Operations - "L'Organisateur"



- **Persona:** Julius (M)
- **Traits:** Calme, efficace, organisé
- **Challenges:**
 - Devis, réservations, rapports manuels
 - Passage entre plusieurs outils
 - Systèmes déconnectés, risque d'erreurs
- **Comment goTom peut aider:**
 - Gestion des devis et des commandes avec automatisation
 - Gestion des transactions programmées et des flux de travail de campagne
 - Disponibilité en direct, prévisions d'inventaire
 - Captures d'écran et facturation automatisées



Rôles > Finance - "L'Analyste"



- **Persona:** Colin (M)
- **Traits:** Précis, analytique, méthodique
- **Challenges:**
 - La facturation, les avoirs et le rapprochement des informations sont lents et sujets aux erreurs
 - Données dispersées sur plusieurs systèmes
 - Gestion des revenus multi-entités et multi-devises fragmentée
- **Comment goTom peut aider:**
 - Création de factures automatisée et intégration ERP
 - Gestion centralisée des paiements, des annulations et des avoirs
 - Flux de travail de la facturation basés sur la livraison
 - Tableaux de bord et rapports de revenus détaillés
 - Support multi-entité et multi-devises



Cas client: Vend



De la décision à la mise en œuvre sur quatre marchés nordiques en 90 jours.

Challenge: La scission de l'entreprise nécessitait une solution immédiate dans un délai très court de 3 mois

- Une solution interne avec des processus personnalisés profondément intégrés
- Exigences en matière d'intégration avec les systèmes CRM et ERP existants
- Délai critique de mise en œuvre sous 3 mois sur 4 marchés distincts

Une mise en œuvre rapide :

- Intégration simultanée sur tous les marchés nordiques
- Adaptation rapide de goTom aux exigences spécifiques du marché
- Migration transparente des processus personnalisés vers des flux de travail standardisés
- System configuration optimized for cross-region collaboration

Bilan du partenariat:

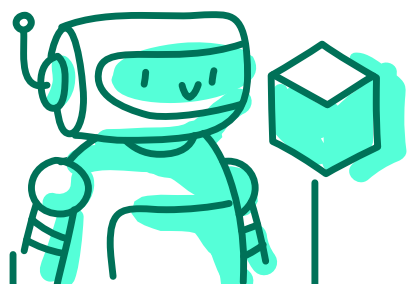
- Système opérationnel sous un délai de 90 jours sur tous les marchés
- Remplacement réussi du système existant sans interruption des activités



Tom Ellingsen
Director Advertising, Vend

"L'intégration avec goTom a changé la donne. Elle améliore considérablement nos ventes et nos opérations, en accord avec nos objectifs stratégiques."

 **Vend**



Cas client: Goldbach neXT



Développement collaboratif pour automatiser les opérations complexes d'un spécialiste du marketing numérique, grâce à la suite des produits goTom Marketer.

Challenge: Gérer une complexité extrême

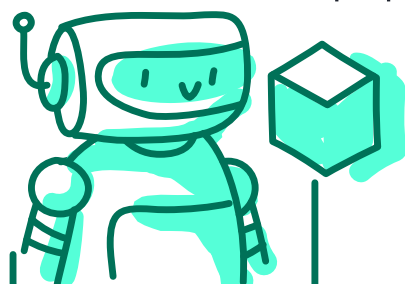
- Plus de 300 plateformes en ligne et des milliers d'emplacements publicitaires
- Nécessité d'un système unifié pour gérer les inventaires tiers
- Automatisez les paiements complexes pour les éditeurs

Intelligence Collective:

- Développement conjoint d'une nouvelle suite de fonctionnalités pour la gestion des inventaires tiers
- Une conception collaborative des processus plutôt qu'une simple mise en œuvre des fonctionnalités demandées
- Compréhension approfondie des règles de gestion marketing afin de créer des solutions automatisées
- Intégration avec plusieurs serveurs publicitaires et canaux programmatiques

Bilan du partenariat:

- Une plateforme complète livrée en seulement 10 mois malgré sa complexité
- Système de paiement entièrement automatisé pour les éditeurs, traitant des millions d'enregistrements de données avec des ajustements rétroactifs.
- Trois équipes spécialisées gérant toutes les campagnes numériques via goTom



Pascale Lerchi

Head of Client & Agency
Management, Goldbach

« goTom ne s'est pas contenté de développer ce que nous voulions, mais a travaillé avec nous pour trouver de nouveaux processus simplifiés et nous a donné des idées en cours de route. Ils ont toujours fait preuve d'un esprit critique, ce qui nous a énormément aidés. »

GOLDBACH

Nos clients



Les principales entreprises médiatiques optimisent leurs ventes avec goTom.
Elles augmentent leurs revenus tout en réduisant leurs coûts d'exploitation.

**GOLDBACH
GROUP**

ORF
ENTERPRISE

Vend

teads
Elevated Outcomes

Ringier

MADSACK
MEDIENGRUPPE

**20
minuten**

ch media

tamedia

krone at

austria.com/plus
Der Premiumvermarkter von **russmedia**

smg | swiss
marketplace
group

SBB CFF FFS

WILLHABEN

QUARTER MEDIA
Ein Unternehmen der **OV**

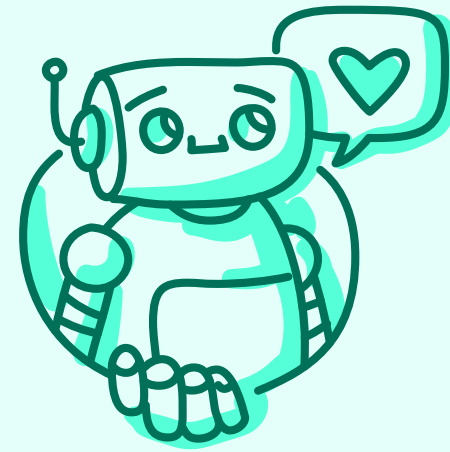
**transfer
markt**

VGN MEDIEN
HOLDING

VISOON.

**SevenOne
Media**

sportradar



Nous avons hâte de travailler avec vous