

A professional business meeting scene. In the foreground, a person's hands are visible, one holding a pen and the other resting on a document. A laptop is open on the left. In the background, another person in a suit is gesturing with their hand. The overall atmosphere is one of a formal business discussion.

**RATECARD YEARLY MEMBERSHIP**

**MARKETING SERVICES**

ratecard



# SUMMARY

**OVERVIEW / PRICING / FEEDBACKS**

①

**BASIC MEMBERSHIP**

②

**CLASSIC MEMBERSHIP**

③

**PREMIUM MEMBERSHIP**

④



# OVERVIEW

RATECARD YEARLY MEMBERSHIP SERVICES		PRICING	
<b>BASIC</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Company description</b> on <a href="https://Ratecard.fr">Ratecard.fr</a></li><li>● <b>Partner space</b> with your content on <a href="https://agora.ratecard.fr">agora.ratecard.fr</a></li><li>● <b>Monthly catch up meeting</b> with our CSM</li><li>●</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Unlimited relay all type of news</b> on <a href="https://Ratecard.fr">Ratecard.fr</a></li><li>● <b>Unlimited relay all type of news</b> on Ratecard weekly newsletter</li><li>● <b>Unlimited relay job offers</b> (on <a href="https://Ratecard.fr">Ratecard.fr</a> and on our weekly newsletter)</li><li>● <b>Relay news on Ratecard LinkedIn page</b> (5800 followers)</li></ul>	<b>5K€</b>
<b>CLASSIC</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>●+●</li><li>● <b>Marketing plan support/advice media plan actions</b> : C-level/manager Ratecard team</li><li>● <b>Weekly editorial content monitoring</b></li><li>● <b>Content created by Ratecard</b> from the 3 speaking opportunities : (replay video, best of video, key points mentioned in our global summary article on <a href="https://Ratecard.fr">Ratecard.fr</a>, linkedIn posts)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>3 speaking opportunities over the year, under 2 formats</b> : <b>Ratecard Focus Interview</b> (8-10min interview with a member of your team) or <b>Testimonial Interview</b> (15min crossed interview with a client or partner). Those speaking credits can be use either on :<ul style="list-style-type: none"><li>○ Ratecard Special Trends (online webinar in January or September)</li><li>○ Ratecard Meetings events (need to be a sponsor of the event, maximum 1 speaking opportunity per year on a Ratecard Meetings event, priority given to the Premium members)</li><li>○ Ad hoc / on demand recording via Zoom (interview made by Ratecard C-level manager)</li></ul></li></ul>	<b>10K€</b>
<b>PREMIUM</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>●+●+●</li><li>● <b>Competitive Intelligence Analysis</b> all year long with 1 report /month</li><li>● <b>On demand Support</b> from C-level/manager Ratecard team</li><li>● <b>Writing ad hoc dedicated tailored content</b> (articles, op-ed articles, client interviews / testimonials) : 1 per month</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Dedicated summary article published on <a href="https://Ad-Exchange.fr">Ad-Exchange.fr</a> for each Ratecard speaking opportunity</li><li>● <b>Unlimited on demand recorded interview + content associated</b> (replay video, best of video, dedicated summary article, linkedIn posts)</li><li>● <b>Training sales team</b> member(s) attending Ratecard Meetings events (2hours)</li></ul>	<b>15K€</b>



# RATECARD MEMBERS FEEDBACKS



We are extremely satisfied with our collaboration with Ratecard and our Membership! Their team is always responsive and attentive, allowing us to promote educational content in the adtech industry. We thank you for all the work you do to connect the adtech world.



I'm delighted to share my experience of Ratecard membership, which I highly recommend to anyone looking to improve their company's visibility through various formats, both written and video. Ratecard membership is a worthwhile investment for any company wishing to broaden its impact and build a solid, diversified presence in France.



Thanks to our Ratecard membership and the meetings we attend, we are able to engage throughout the year with peers in the AdTech/MarTech sector. These touchpoints allow us to stay attuned to the transformations in our ecosystem, as well as to evolve our offerings and deploy new strategies in collaboration with leading technology partners.





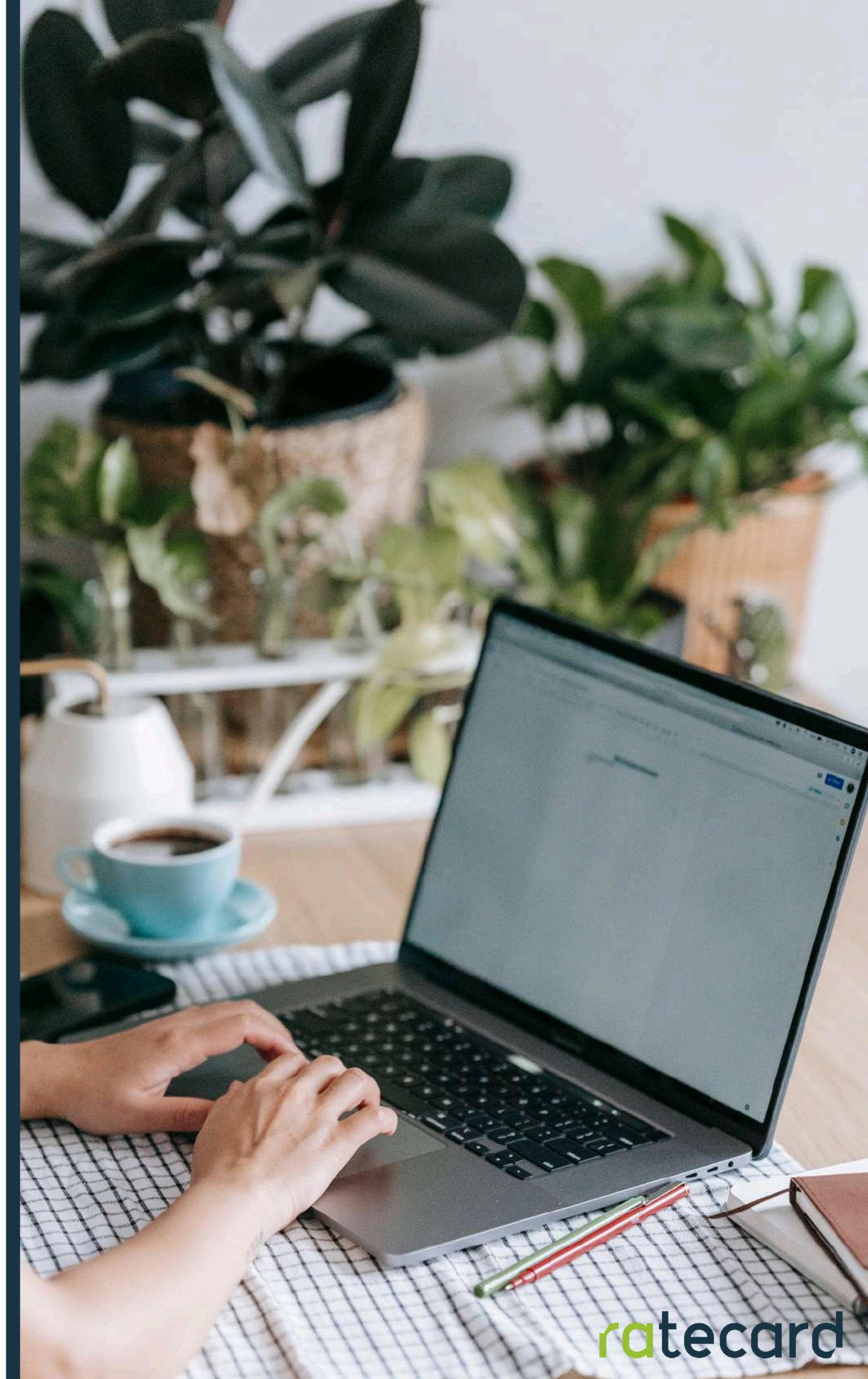
# AMPLIFY YOUR VISIBILITY

## ● BASIC MEMBERSHIP

The Ratecard membership is a tailored service thought and managed by AdTech & MarTech experts to fulfil marketers essential needs.

In order to help you increase your presence on the digital advertising market, our basic membership level includes :

- ✓ **MONTHLY CATCH UP MEETING WITH OUR CSM**  
to prepare our commun marketing actions and follow up
- ✓ **COMPANY DESCRIPTION / PARTNER SPACE**  
on [agora.ratecard.fr](https://agora.ratecard.fr)
- ✓ **UNLIMITED NEWS / CONTENT RELAY**  
on [Ratecard.fr](https://Ratecard.fr), our newsletter and LinkedIn page
- ✓ **UNLIMITED JOB OFFERS RELAY**  
on [Ratecard.fr](https://Ratecard.fr), our weekly newsletter and LinkedIn page





# PARTNER SPACE

● BASIC MEMBERSHIP

## VISIBILITY ON AGORA.RATECARD.FR

### 1 COMPANY PROFILE

- Display your company profile on agora.ratecard.fr
- ✓ Links to your company's website and LinkedIn page
  - ✓ Your description : positioning, offer, key figures

### 2 PARTNER SPACE

- Your dedicated space on agora.ratecard.fr
- ✓ Access to all your replays & best of videos
  - ✓ Upload your own content (videos, decks)

HOME SESSIONS A VENIR REPLAYS PARTENAIRES AIDE FR | EN

## Weborama

the Data Intelligence Platform

Envoyer un message

**Description**

WEBORAMA - THE DATA INTELLIGENCE PLATFORM  
Centré sur le management et la valorisation des données clients, Weborama a développé et connecté un ensemble de technologies (dans les domaines de IA, l'intelligence artificielle sémantique et comportementale, le data lake, la data clean room, la data science, les insights...) qui permettent aux annonceurs, aux agences et aux éditeurs d'acquérir, de retenir et de valoriser leurs audiences et d'activer des publicités ciblées, consistantes et pertinentes dans le nouvel univers cookieless, IDless et multi-devices. Weborama opère en Europe et aux Etats-Unis.

**OFFERS / SOLUTIONS**

- DMP
- CDP
- Data Clean Room
- Activation Média & Programmatique
- Data comportementale et contextuelle (cookieless, IDless et consentless)
- Studio de création de formats publicitaires innovants et interactifs, dont l'InVideo, format propriétaire de Weborama
- AdServer

RATECARD FOCUS

BEST OF

FRIDAY JUNE, 14

Camille Babet  
Head of Media France

weborama

card

### Best of Focus Weborama | 14 Juin 2024 | Ratecard Days #30

Camille Babet  
WEBORAMA  
Directrice commerciale

ratecard



# UNLIMITED ONLINE VISIBILITY ON RATECARD

● BASIC MEMBERSHIP

The Ratecard membership fosters your awareness on the AdTech & MarTech market thanks to unlimited relay of your news (**press releases, studies, events, job offers, etc.**) on Ratecard's communication channel :

## ① WEBSITE

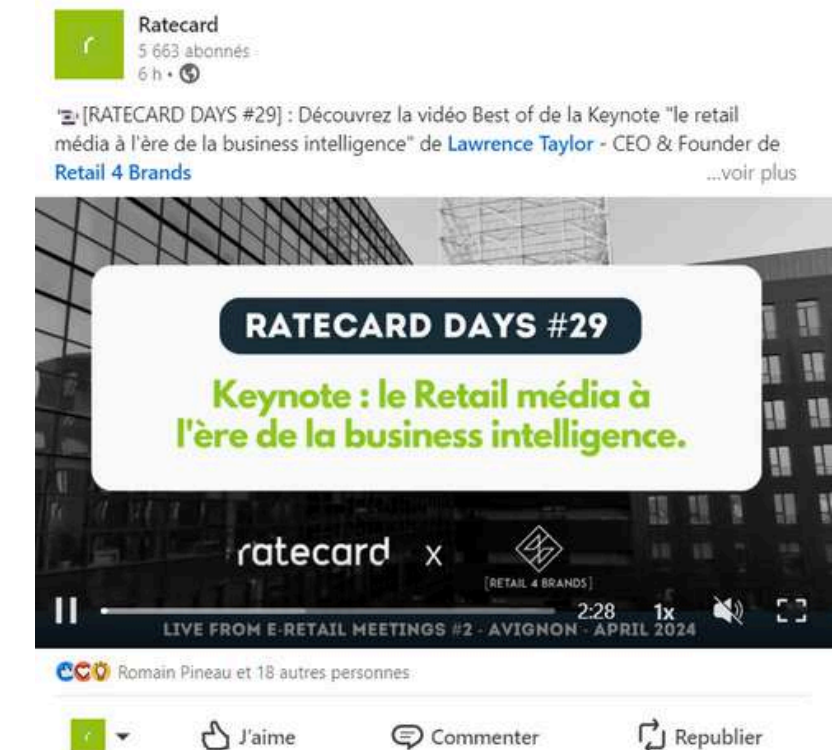
20 000+ unique visitors monthly

## ② NEWSLETTER

Sent every Thursday to 22 000 + destinaries

## ③ SOCIAL MEDIA

5800 + LinkedIn followers





# BOOST YOUR BANDWIDTH

● CLASSIC MEMBERSHIP SERVICES

*You don't have enough time to do and check everythings.*

*That's exactly why we're here to help.*

## ✓ **MARKETING PLAN SUPPORT/ADVICE MEDIA PLAN ACTIONS :** C-LEVEL/MANAGER RATECARD TEAM

Once a month, you can exchange with a C-level member of our team, in order to make sure you always get the most out of our marketing services, aligned with your strategy and media plan.

Get feedbacks from global market events, insights from our community (Ratecard members, publishers, brands, agencies, etc), and advise on marketing actions / event opportunities.

## ✓ **WEEKLY EDITORIAL CONTENT MONITORING**

With your agreement, we can directly pick up articles from your website or blog and relay it on Ratecard.fr







# 3 SPEAKING OPPORTUNITIES & RELATED CONTENT

## ● CLASSIC MEMBERSHIP SERVICES

Our classic members can benefit from **3 speaking opportunities** throughout the year:

### 1 RATECARD SPECIAL TRENDS

**Twice a year (January & September),**  
Morning webinar session to share your vision.  
Classic members can only speak on 1  
Special Trends (Premium members on both)

### 2 AD HOC / ON DEMAND

Recording via Zoom (interview made by  
Ratecard C-level manager)  
This format can be use anytime over the  
year to match with your highlights.

### 3 RATECARD MEETINGS

Need to be a sponsor of a Ratecard Meeting  
event, maximum 1 speaking opportunity per  
year on a Ratecard Meetings event, priority  
given to the Premium members.



Choice between 2 formats :

**Ratecard Focus** : 10' fireside chat interview with a member of your team

**Ratecard Testimonial** : 15' crossed interview with a client or partner.

#### **Associated visibility & related content made by Ratecard :**



Replay video in your partner space + relayed on linkedIn



Best of video 90sec with subtitles (partner space + linkedIn post)



Summary article on Ratecard.fr with key points from your interview



# RATECARD SPECIAL TRENDS

● CLASSIC MEMBERSHIP SERVICES



Twice a year (in January and September), our online webinar Ratecard Special Trends gathers more than 15 speakers and 300 participants in one morning session. Each Ratecard member can have a speaker for one of those 2 sessions to explain their actual or upcoming project(s) and trend(s) through a 8' interview.

- ✓ **Speaker visibility in all our communications (emails, newsletters, linkedIn posts)**
- ✓ **Registrants & participants list**
- ✓ **Replay video sent and relayed on LinkedIn**
- ✓ **Best of video (with subtitles) sent and relayed on linkedIn**
- ✓ **Global Summary Article published on Ratecard.fr with key points from all the interviews.**



**Audience Ratecard Special Trends : Av. 200-300 registrants and 80 to 150 participants**



# TO INFINITY AND BEYOND

● RATECARD PREMIUM SERVICES

- ✓ **COMPETITIVE INTELLIGENCE ANALYSIS** ALL YEAR LONG WITH 1 REPORT PER MONTH  
Get insights from the market and your competitors, identified together during our kick-off meeting
- ✓ **ON DEMAND SUPPORT FROM C-LEVEL/MANAGER RATECARD TEAM**  
Get support from a C-level member of our team whenever you need it
- ✓ **WRITING AD HOC DEDICATED TAILORED CONTENT** (1 PER MONTH)  
Articles, op-ed articles, client interviews / testimonials published either on your media/our media/media partners
- ✓ **OPTIMIZE YOUR VISIBILITY WITH A DEDICATED SUMMARY ARTICLE ON AD-EXCHANGE.FR**  
For each Ratecard speaking opportunity (instead of just key points in the global summary)
- ✓ **UNLIMITED ON DEMAND RECORDED INTERVIEW + CONTENT ASSOCIATED**  
Your timing, your content (replay video, best of video, dedicated summary article, linkedIn posts)
- ✓ **TRAINING SALES TEAM MEMBER(S) ATTENDING RATECARD MEETINGS EVENTS (2HOURS)**  
Make sure your team is well prepared to optimize your ROI on our events



# DEDICATED SUMMARY ARTICLE ON AD-EXCHANGE.FR

● RATECARD PREMIUM SERVICES

Dedicated summary article published on Ad-Exchange.fr, related to your Ratecard speaking opportunity

The image displays three screenshots from the Ad-Exchange website, showcasing dedicated summary articles for Ratecard Premium Services.

**Left Screenshot: "NOS DERNIERS ARTICLES"**

- Touquet 2024 : Thomas Pinte, Seenaptic, les 5 points à retenir** (8 JUILLET 2024)
- Ratecard Days #30 : Ben Tatton-Brown, Adlook, les 5 points à retenir** (18 JUIN 2024)
- Ratecard Days #30 : Julien Mentasti, Permutive, les 5 points à retenir** (18 JUIN 2024)
- Ratecard Days #30 : Antoine Desbuquois, Impact, les 5 points à retenir** (18 JUIN 2024)
- Ratecard Days #30 : Bertrand Maux, MO&O, les 5 points à retenir** (18 JUIN 2024)
- Ratecard Days #30 : Camille Bablet, Weborama, les 5 points à retenir** (18 JUIN 2024)
- Ratecard Days #30 : Benoit Cochet, Taboola, les 5 points à retenir** (18 JUIN 2024)

**Middle Screenshot: "Touquet 2024 : Guillaume Bodereau, Axeptio, les 5 points à retenir"**

PAR LA RÉDACTION - 8 JUILLET 2024

Présentation d'Axeptio et de son évolution « Nous sommes Axeptio, une plateforme de gestion du consentement. Avec plus de 60 000 clients, principalement des annonceurs, nous avons étendu notre offre aux éditeurs avec une solution TCF. Notre objectif est d'améliorer continuellement les performances, notamment en augmentant les taux de consentement. »

Exemple de réussite avec Soge Media « En début d'année, nous avons signé avec Soge Media, un groupe média qui a adopté notre CMP personnalisée. Comparée à leur solution précédente, notre interface plus conviviale a permis d'augmenter de 30 points le taux d'interaction et de 27 points le taux d'opt-in, améliorant ainsi la monétisation de leur inventaire de 25 %. »

**Right Screenshot: "Cannes 2024 : Sam Kuldinow, Permutive, les 5 points à retenir"**

PAR LA RÉDACTION - 17 JUILLET 2024

- 1. Collaboration dans l'écosystème du marketing**  
« Permutive a lancé une série d'outils permettant aux annonceurs, aux éditeurs et aux signaux de collaborer à travers l'écosystème, facilitant les performances sans dépendre des cookies tiers ou des identifiants. »
- 2. Intégration des capacités DMP, CDP et Cleanroom**  
« Permutive combine les capacités des Data Management Platforms (DMP), Customer Data Platforms (CDP) et Cleanrooms pour permettre aux éditeurs et aux acheteurs de collaborer efficacement. Cette intégration vise à reconnaître, atteindre et activer les consommateurs à travers l'écosystème marketing. »
- 3. Facilitation de l'intégration des signaux**  
« La plateforme de Permutive simplifie l'intégration des signaux des éditeurs dans le flux de demandes à travers tous les grands Supply-Side Platforms (SSP) et dans les Cleanrooms comme Google, Amazon et Snowflake pour une meilleure collaboration. »
- 4. Opportunités de collaboration éditeurs-annonceurs**  
« Les discussions récentes montrent que les éditeurs produisant du contenu éditorialisé professionnel et les annonceurs peuvent collaborer pour capturer les consommateurs à travers le parcours d'achat, depuis la sensibilisation jusqu'à la conversion. Des clients comme Univision, et Home Depot utilisent déjà cette





# EXAMPLES AD HOC DEDICATED TAILORED CONTENT

## ● RATECARD PREMIUM SERVICES

Brief our C-level team member and get content pieces which can be published either on one of our own medias Ratecard.fr or Ad-Exchange.fr, or your website/blog, or one of our media partner (JDN, ecranmobile.fr,etc.)

- 1 Op-Ed article for Mo&Jo published on JDN ( JournalDuNet.com)
- 2 Article published on FR Taboola's blog :
- 3 Article for Impact.com published on Ad-Exchange.fr

1

Est-il ringard en 2024 de refaire son site Internet ?

Chronique de Frédéric Sadarnac  
Ratecard

Mis à jour le 24/05/24 19:06

Il y a quelques jours, je discutais avec Bertrand Maux, CEO de l'agence MO&JO qui me parlait du lancement de leur nouveau site Mo-Jo.fr et me revint une histoire golfique du siècle précédent.

3

ad-exchange

PROGRAMMATIQUE TRACKING AD VERIFICATION VIDÉO MOBILE

PAR LA RÉDACTION - 22 MAI 2024

Partager sur LinkedIn

Les influenceurs et les affiliés font partie des partenaires des marques au même titre que les agences, les supports et fondamentalement tous ceux qui rendent les opérations marketing efficaces. Ils doivent donc être traités comme tels tout en respectant au mieux leurs singularités.

Si l'on devait réduire de manière presque caricaturale leurs domaines de prédilection, on peut dire que les influenceurs sont des spécialistes du contenus avec comme mission première de créer de la notoriété quand les affiliés interviendront plus significativement dans le domaine de la conversion. Néanmoins, la frontière entre ces deux mondes est bien évidemment poreuse. Un influenceur qui bénéficie par exemple d'un code de réduction mis à disposition de ses abonnés devient ainsi de facto un affilié.

En abordant les principes de "notoriété" et de "conversion", il apparaît alors évident que ces leviers marketing

2

Taboola Blog

Annonceurs et Marketeurs Éditeurs Mises à jour Taboola

Marketing de Contenu

GenAI Ad Maker: Une nouvelle façon de créer des publicités de haute qualité sans effort

Publié par Kimberly Feeney • Aug 14 • 5 Minutes de lecture

Les annonceurs doivent toujours capter l'attention du public dans un environnement numérique de plus en plus chargé. Pour cela, il est nécessaire de créer et d'enrichir des contenus à valeur ajoutée, notamment au travers de la publicité native. Cependant, créer des publicités originales et impactantes demande du temps et des ressources, ce qui pousse de nombreuses marques à réutiliser des créations inadaptées.

C'est là qu'intervient le GenAI Ad Maker de Taboola. En utilisant des outils d'IA générative comme Chat GPT ou Stable Diffusion, Taboola permet aux annonceurs de renouveler facilement leurs créations publicitaires et de bénéficier d'une diversité sans précédent dans leurs campagnes, notamment pour tous les formats natifs.



# MEMBERSHIP ADD ONS

AD HOC SERVICES (OPTIONAL) :

- ✓ **Translation / Localization of content** (from English to French), including articles, Press Releases content & media files (white papers, ebooks, use cases) : **2k€ / month for 3 contents** of max 1500 words translated
- ✓ **Speaking opportunity during Ratecard Days Special Trends + content related** (replay video, best of video, dedicated summary article, linkedIn posts) : **2k€**
- ✓ **Media Package Ratecard.fr & Ad-Exchange.fr : 3k€** including :
  - 1 Ratecard sponsored newsletter (Header banner) : **1,5k€**
  - 1 Sponsoring Ratecard.fr (Header banner during 1 week) : **1,5k€**
  - 1 Sponsoring Ad-Exchange.fr (Header banner during 1 week) : **1,5k€**

## Example extract translation for Impact.com State of Referral Marketing Report (29 slides)

### Timing des récompenses

Les modèles typiques de parrainage client récompensent les parrains après que la personne recommandée a complété l'événement de conversion souhaité. Ce processus aide à prévenir les activités frauduleuses et garantit que l'entreprise bénéficie de chaque conversion avant d'offrir une récompense.



La personne recommandée obtient généralement accès aux récompenses dès qu'elle reçoit l'invitation de parrainage.



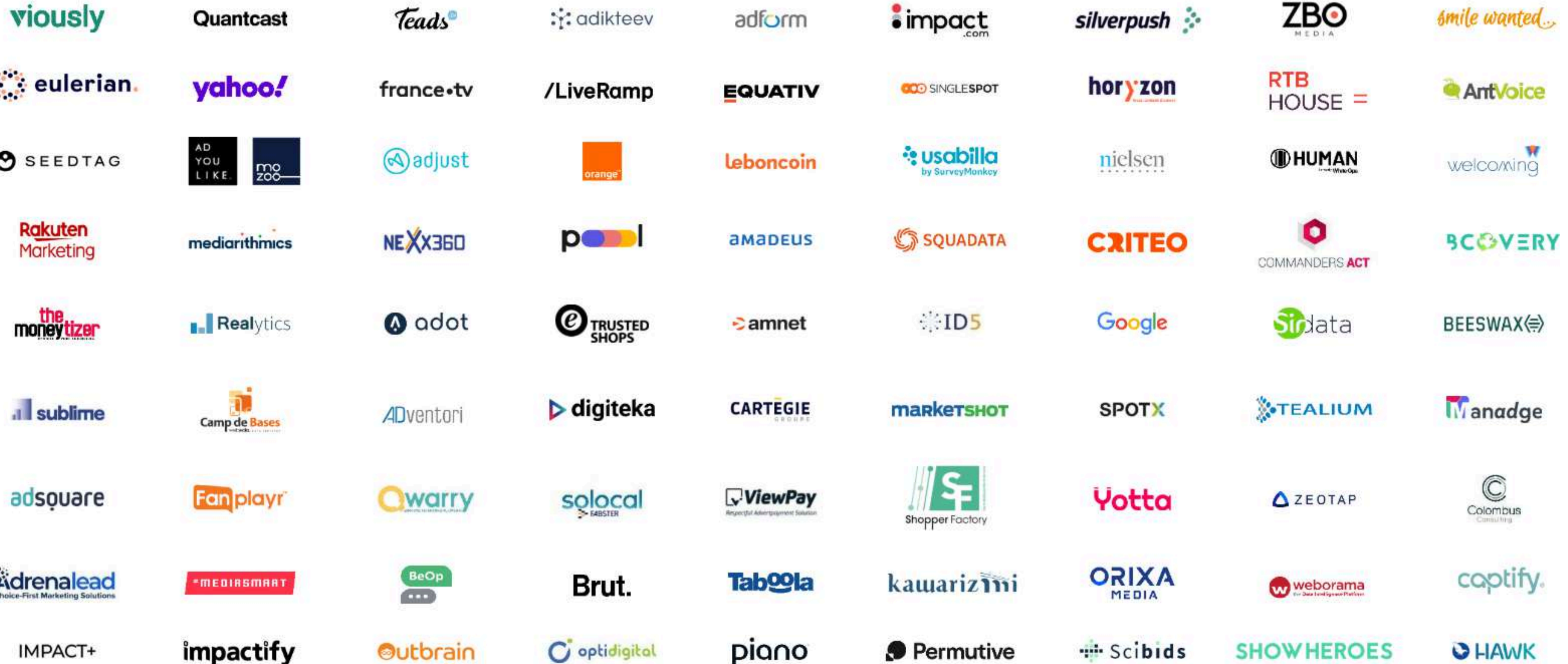
Les récompenses classiques sont une remise ou un bon d'achat à utiliser sur un premier achat.

### Modèle typique de parrainage client



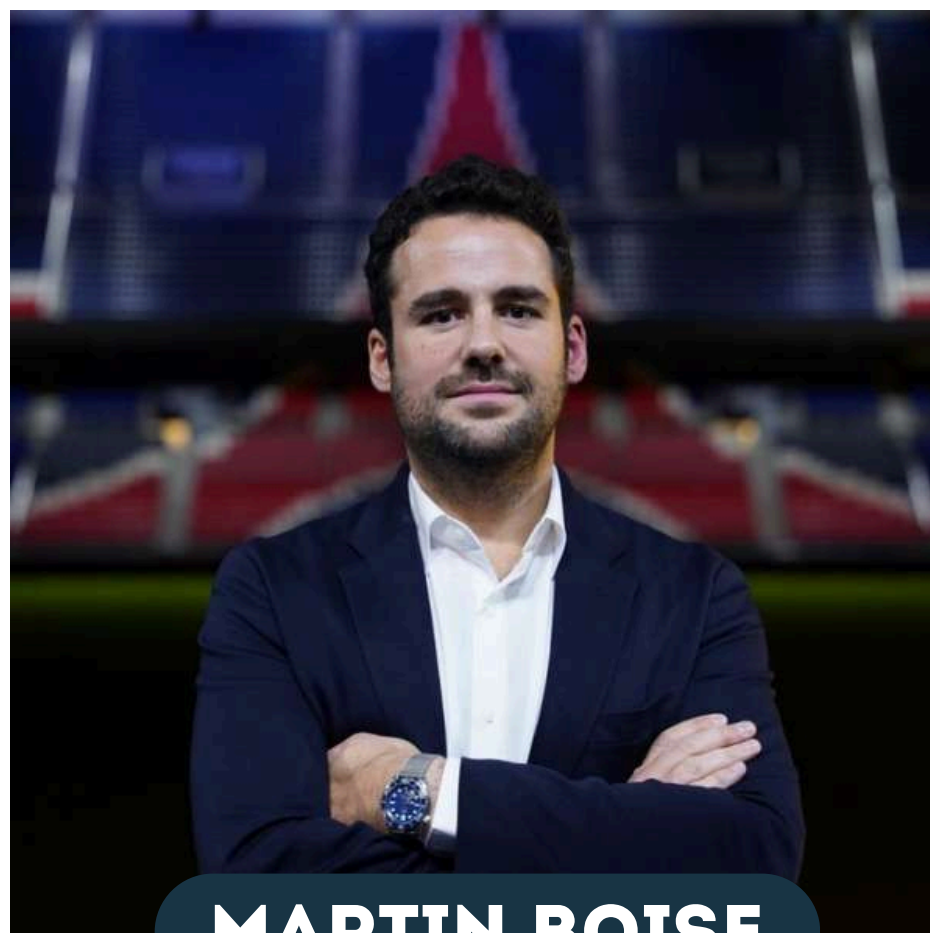


# THEY TRUST US





# CONTACT

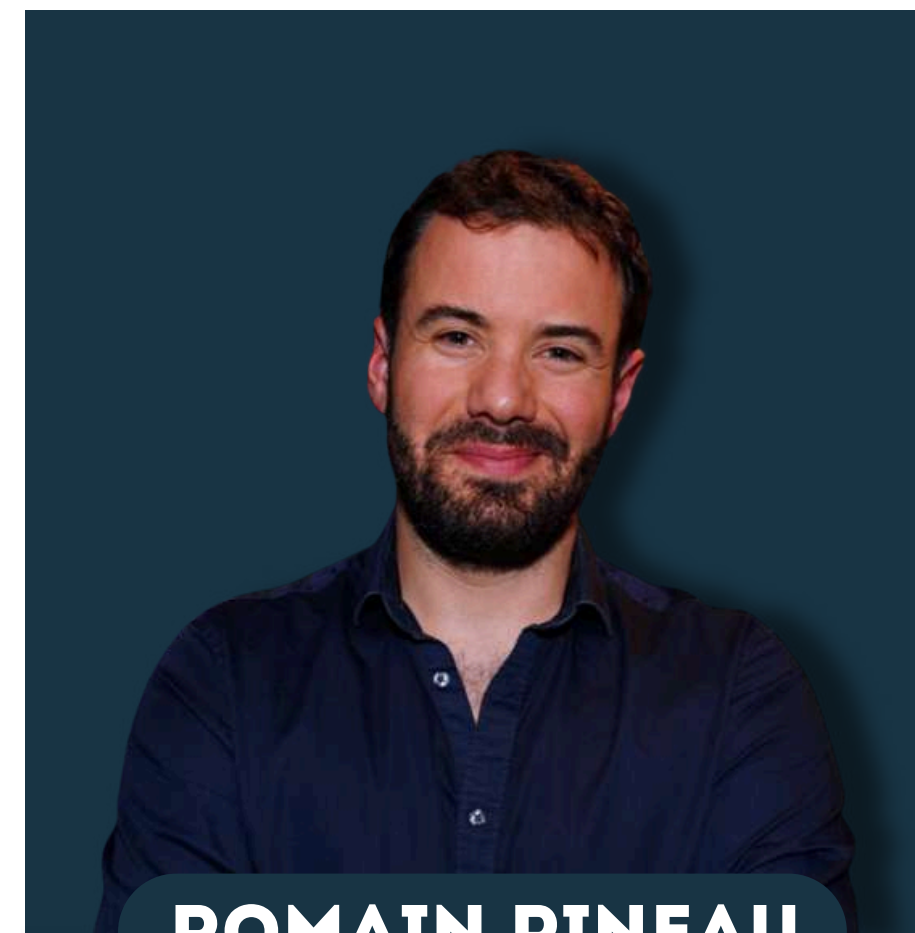


**MARTIN BOISE**

Deputy General Director & Partner

[martin.boise@ratecard.fr](mailto:martin.boise@ratecard.fr)

+33 6 38 66 51 79



**ROMAIN PINEAU**

Chief Operating Officer

[romain.pineau@ratecard.fr](mailto:romain.pineau@ratecard.fr)

+33 6 48 43 56 54



**THANK YOU**

**ratecard**