



 **EKSTRA**



**Ekstra
Bladet**


**LIVE
SCORE**

TØR - HVOR ANDRE TIER

 **RADIO**

 **TV**
VI SENDER, NAR DU ER PA



WHAT IS QUALITY ?

Poul Madsen

EKSTRA BLADET

28-10-2015

What is quality in an article?

So far we have measured quality like this:

1. Choosing a history based on traditional news criteria and estimating the articles from a professional point of view - such as choice of source, language etc.



2. **NEW**: Quality clicks – quality and quantity meet – based on the strategic and tactical goals for Ekstra Bladet



3. Hard clicks – only counting numbers of clicks

Quality clicks

Strategic goals for Ekstra Bladet until 2017:

1. Reach: 1,1 mill unique users every day
2. TV: Getting TV on the move
3. Getting more registered users – 400.000
4. Getting EKSTRA to grow – 100.000 paying customers
5. Make money

Sport: Goals support the strategy of EB by reaching:

- 200.000 new digital users per month - now 1,1 mill per month
- TV: 750.000 VOD per week



Strategy's answer to quality in our sports articles – free content at eb.dk:

1. The users' imminent need: Measured by clicks
2. Loyalty: Targeting a bit fewer users harder by making a difference to them: Measured in time, likes, sharing, and that the users turn more pages
3. Articles making sense at a commercial level: Measured by clicks, time and tv

Quality clicks

Page views

+ Reading time

+ Facebook likes

+ Conversion percentage of embedded links

+ TV

+ TV conversion

= **QUALITY !**



Der kunne derfor ikke indvindes alverden noget mod, at Randers FC kom på 1-1 lige efter pausen, da en hjørnesparks kombination gav Jeppe Tverskov mulighed for at smække udligningen ind. Randers FC havde fortjent mere... men det fik de ikke.

Se også: [Engelsk avis: Sisto spørger i Manchester City](#)



Hard clicks

Nr.	Titel	Sidevisninger	Læsetid	Score
1.	Nu afslører FCM: Derfor stoppede Guld-Glen	139.179	2m:55s	
2.	Prisen stiger for Schumachers kamp for livet	126.585	1m:4s	
3.	Eks-landsholdsspiller overrasker: Har fået nyt job	122.669	0m:45s	
4.	Snydt i 89. min: Sådan er Danmarks fire mulige modstandere	84.631	2m:59s	
5.	Hobro tæt på trænerfyring	78.741	2m:28s	
6.	Glen indrømmer: Det skulle jeg ikke have gjort	75.127	2m:34s	
7.	Kevin stopper hos McLaren	75.021	0m:50s	
8.	Danmarks playoff-modstandere: Vi vil ikke møde jer!	73.535	3m:9s	
9.	Ekspert flænses McLaren: Kevin bliver røvdendt	68.629	2m:60s	
10.	Ren Monty Python: Så meget betalte Esbjerg for Jonas Dal	67.589	1m:41s	

Quality clicks

Nr.	Titel	Sidevisninger	Læsetid	Score
10.	Nu afslører FCM: Derfor stoppede Guld-Glen	139.179	2m:55s	47
19.	Prisen stiger for Schumachers kamp for livet	126.585	1m:4s	44
81.	Eks-landsholdsspiller overrasker: Har fået nyt job	122.669	0m:45s	30
52.	Snydt i 89. min: Sådan er Danmarks fire mulige modstandere	84.631	2m:59s	35
15.	Hobro tæt på trænerfyring	78.741	2m:28s	46
6.	Glen indrømmer: Det skulle jeg ikke have gjort	75.127	2m:34s	52
85.	Kevin stopper hos McLaren	75.021	0m:50s	29
24.	Danmarks playoff-modstandere: Vi vil ikke møde jer!	73.535	3m:9s	42
11.	Ekspert flænses McLaren: Kevin bliver røvendt	68.629	2m:60s	47
18.	Ren Monty Python: Så meget betalte Esbjerg for Jonas Dal	67.589	1m:41s	45

Quality clicks

Nr.	Titel	Sidevisninger	Læsetid	Score	
1.	Kæmpedrop skabte Arsenal-sejr	23.252	2m:50s	59	
2.	Patricks fa Se listen: Dansk tifo brager ind	3.386	2m:53s	59	
3.	Se listen:	4.095	3m:33s	58	
		<u>Unity:</u>	<u>Value</u>	<u>Score</u>	
4.	TV: Se Ne	Page views	64.095	15	
		Reading time	3m:33s	20	
5.	Ja da! Dar	VOD	yes	2	
6.	Glen indrø	TV conversion	24%	7	
		VOD	15.178	9	
7.	Kraniebruc	Facebook likes	1.679	5	
8.	Her sviner	<u>Conv.pct.links</u>	<u>0%</u>	<u>0</u>	
		<u>Total</u>		<u>58</u>	
9.	Endelig: D		8.086	1m:15s	48
10.	Nu afsløre		9.179	2m:55s	47
11.	Ekspert flænser McLaren: Kevin bliver røvrendt	68.629	2m:60s	47	
12.	Håbløse hollændere hånet - I er det nye Andorra	51.707	2m:38s	47	
13.	TV: Kæmpe ivsk skævert kan koste 600 000 kroner	44.865	2m:24s	47	

We believe.....

The customer gets a sense of quality and therefore behaves loyally to a brand on the basis of three parameters:

1. Repurchase
2. Customer share – how much of the customer's 'budget' do we own compared to our competitors
3. Ambassador's effect – the customer recommend us to others