Gesunder Schlaf. Gemeinsam angeboten.

Für das betriebliche Gesundheitsmanagement sowie Hersteller und Dienstleister im Gesundheitsbereich.

Mit Sloop Plus ergänzen Sie Ihr BGM oder Ihr Kundenangebot um eine digitale Begleitung rund um gesunden Schlaf. Sie finanzieren die Zugänge für Ihre Zielgruppe und werden mit eigenem Logo und individueller Botschaft in der App sichtbar.

Ein Zugang. Ihre Zielgruppe. Ihre Marke.

Die Sloop B2B-Plattform verbindet den Zugang zu Sloop Plus mit einem Partnerauftritt in der App. Ihr Unternehmen stellt ein Lizenzkontingent bereit und entscheidet, für wen und für welchen vereinbarten Zeitraum das Angebot eingesetzt wird.

Das Partnermodell auf einen Blick

Zugänge bereitstellen: Sloop Plus für Mitarbeitende oder Kunden.
Marke zeigen: eigenes Logo sowie Informations- oder Werbetext.
Nutzung überblicken: ausschließlich anonyme Gesamtstatistiken.

Schlaf als Thema für BGM und Longevity

Schlaf lässt sich als eigener Schwerpunkt in Gesundheitsangebote zu Bewegung, Ernährung und Erholung einbinden. Für Longevity-Angebote schafft das einen konkreten Bezug zum Alltag: Die Zielgruppe erhält einen Zugang, um sich mit ihrem Schlaf zu beschäftigen.

Ihre Marke in der Sloop App.

Zeigen Sie, wer den Zugang ermöglicht – und welchen Bezug Ihr Unternehmen zum Thema Schlaf hat.

Eigenes Logo und individuelle Botschaft

Ihr Partnerauftritt umfasst Ihr Logo und einen eigenen Informations- oder Werbetext. Damit können Sie Ihr Unternehmen vorstellen, Leistungen erläutern oder den Bezug zu einer Gesundheitskampagne herstellen. Der Text wird auf Ihre Zielgruppe und den Anlass der Zusammenarbeit abgestimmt.

Werbung mit Bezug zu Ihrem Angebot

Nutzen Sie Ihren Partnertext, um ein Produkt oder einen ergänzenden Service vorzustellen, Ihr Engagement für Schlafgesundheit zu erklären oder eine BGM- und Longevity-Initiative aufzugreifen. Die Präsenz in der App ergänzt Ihre bestehenden Kommunikationswege.

Beispiel: Botschaft für Mitarbeitende

„Ihr Schlaf ist Teil Ihrer Gesundheit. Deshalb ermöglichen wir Ihnen den Zugang zu Sloop Plus als Angebot unseres betrieblichen Gesundheitsmanagements.“

Beispiel: Botschaft für Kunden

„Wir begleiten Sie rund um Ihre Schlafgesundheit. Ergänzend zu unserem Angebot stellen wir Ihnen Sloop Plus zur Verfügung.“

Umfang und Dauer des Partnerauftritts

Logo und Partnertext sind an den gesponserten Zugang gebunden. Endet dieser, werden sie den betreffenden Nutzern nicht mehr angezeigt. Konkrete Platzierungen, zusätzliche Werbeformate oder Verlinkungen werden vorab abgestimmt und sind nicht pauschal Bestandteil des beschriebenen Modells.

Sie finanzieren den Zugang.

Sloop stellt die digitale Plattform bereit. Ihr Unternehmen ermöglicht Sloop Plus für eine ausgewählte Zielgruppe.

So funktioniert das Lizenzmodell

Ihr Unternehmen kauft ein Kontingent an Sloop-Plus-Zugängen. Dieses stellen Sie beispielsweise Mitarbeitenden, Kunden oder einer bestimmten Kundengruppe zur Verfügung. Während des finanzierten Zeitraums müssen die Nutzer dafür kein eigenes reguläres Sloop-Plus-Abonnement abschließen.

Woraus sich das Partnerangebot zusammensetzt

1. **Lizenzumfang:** die benötigte Anzahl an Zugängen.
2. **Laufzeit:** der vereinbarte Zeitraum des gesponserten Zugangs.
3. **Partnerauftritt:** Ihr Logo und Ihr individueller Partnertext.
4. **Auswertung:** anonyme Gesamtstatistiken zur Nutzung.

Konditionen passend zu Ihrem Einsatz

Das individuelle Angebot richtet sich nach dem gewünschten Lizenzumfang, der vereinbarten Laufzeit und dem abgestimmten Leistungsumfang. Eine befristete Kampagne kann anders geplant werden als eine längerfristige Begleitung im BGM oder im Kundenangebot.

Nach Ablauf des gesponserten Zugangs

Nutzer können Sloop Plus auf eigene Kosten weiterführen oder die kostenlose, im Funktionsumfang eingeschränkte Version nutzen. Ihr Logo und Ihr Partnertext werden nach Ende des gesponserten Zugangs nicht mehr angezeigt. Eine Fortsetzung der Finanzierung durch Ihr Unternehmen wird gesondert vereinbart.

Persönliche Daten bleiben geschützt

Als Partner erhalten Sie ausschließlich anonyme Gesamtstatistiken. Individuelle Schlafwerte sowie personenbezogene Schlaf- und Gesundheitsdaten einzelner Nutzer stehen Ihnen nicht zur Verfügung.

Passend zu Ihrem Gesundheitsangebot.

Vom BGM über die Kundenbegleitung bis zu Fitness- und Longevity-Angeboten.

Für das betriebliche Gesundheitsmanagement

Binden Sie Sloop Plus in eine interne Schlafkampagne ein, ergänzen Sie Gesundheitstage und Workshops oder stellen Sie den Zugang als längerfristiges BGM-Angebot bereit. Mit Ihrem Logo und einer passenden Botschaft erkennen Mitarbeitende, dass ihr Arbeitgeber das Angebot ermöglicht.

Für Hersteller und Gesundheitsdienstleister

Ergänzen Sie Ihre Produkte, Beratung und Serviceleistungen um einen digitalen Zugang zum Thema Schlaf. Ihr Partnerauftritt schafft einen weiteren Kontaktpunkt in der bestehenden Kundenbeziehung. Er erklärt, wer den Zugang bereitstellt und welche Leistungen Ihr Unternehmen anbietet.

Für Fitness, Prävention und Longevity

Nehmen Sie Schlaf als Schwerpunkt in Angebote zu Training, Erholung und gesundem Altern auf. Ihre Botschaft kann den Bezug zu Ihrem Konzept herstellen. Mit dem Zugang werden keine konkreten gesundheitlichen Ergebnisse zugesagt.

In fünf Schritten zum Partnerangebot

01 Zielgruppe festlegen. Für wen möchten Sie Sloop Plus bereitstellen?
02 Umfang abstimmen. Zugänge, Laufzeit und Konditionen vereinbaren.
03 Branding vorbereiten. Logo und Partnertext bereitstellen.
04 Zielgruppe einladen. Den Zugang über Ihre Kommunikationswege anbieten.
05 Fortsetzung planen. Nutzung überblicken und weiteren Bedarf besprechen.

Machen Sie gesunden Schlaf zum Teil Ihres Angebots.

Gemeinsam legen wir fest, wie Sloop Plus zu Ihren Mitarbeitenden, Ihren Kunden und Ihrem Unternehmen passt.