



**ПОВЫШЕНИЕ
УПРАВЛЯЕМОСТИ
В PROGRAMMATIC
ЧЕРЕЗ DCO**



**Sniper
DSP**



**Videmus
DMP**



**RaZoom
ML**



INTRO.

Начало работы: Апрель 2013

Членство в организации **арип***
ассоциация развития
интерактивной рекламы

16 млрд

запросов на рекламные
показы в день

20 тыс

таргетированных опций
в 50+ срезах

60 +

профессионалов

> **250** млн

пользовательских
профилей

150 +

рекламных
кампаний в месяц

DYNAMIC CREATIVE OPTIMIZATION.

DCO - технология показа уникального персонализированного креатива исходя из знаний о пользователе



ДЛЯ РЕКЛАМОДАТЕЛЯ:

Реализация сложных стратегий:

- Управление продвижением пользователя по воронке, его мотивация

Экономия ресурсов:

- Времени, денег, трудозатрат на создание и замену креативов

Упрощение запуска рекламной кампании за счет:

- Подготовки одного набора креативов с возможностью подмены элементов
- Обеспечения оперативного старта

Повышение ROI рекламы за счет:

- Выбора наиболее эффективных сочетаний компонентов креатива
- Преодоления рекламного клаттера, эффекта «баннерной слепоты»



ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ:

Нативность маркетинговой коммуникации

- За счет показа сообщения, релевантного окружающему информационному пространству

Персонализация рекламного предложения

- Максимальная корреляция с пользовательскими интересами



СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ DCO

ФОРМАТЫ DCO

СБОРКА НА СТОРОНЕ MEDIASNIPER

Креатив может состоять из 5 меняющихся элементов:

- **1-3** До трех независимых текстовых элементов
- **4** Изображение
- **5** Кнопка

1-3	Моя страна. Моя надёжность. Мой Renault	Моя страна. Мои горизонты. Мой Renault	Моя страна. Мои приключения. Мой Renault
			
	ВЫБРАТЬ ДИЛЕРА	УЗНАТЬ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ	УЗНАТЬ БОЛЬШЕ

ТРИГГЕРЫ

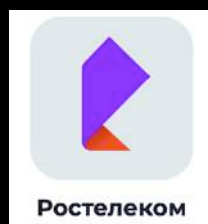
Пользовательские триггеры

- Положение пользователя в воронке, глубина интереса
- Предрасположенность к определенным типам креативов
- Контекст окружения рекламного места (native)
- Частота контакта с РИМ
- Сегменты Platforma и др.

Оффлайн триггеры

- Погода
- Гео, супер-гео
- Карта эпидемических порогов
- Время дня и др.

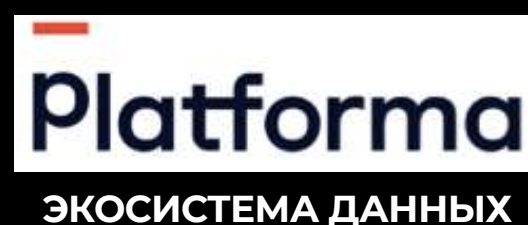
ПЛАТФОРМА БОЛЬШИХ ДАННЫХ



Крупнейший провайдер цифровых услуг и решений. Охватывает миллионы домохозяйств, государственных и частных организаций



Международный финансовый холдинг и второй по объёму средств банк в России



46
млн

Мобильных абонентов
Без учета сторонних MVNO

13
млн

Абонентов домашнего интернета
Широкополосный доступ и VPN

14
млн

Активных клиентов
Совершающих транзакции

11
млн

Абонентов платного ТВ
IP телевидение



Продукты



Рекламные сервисы



Геоплатформа



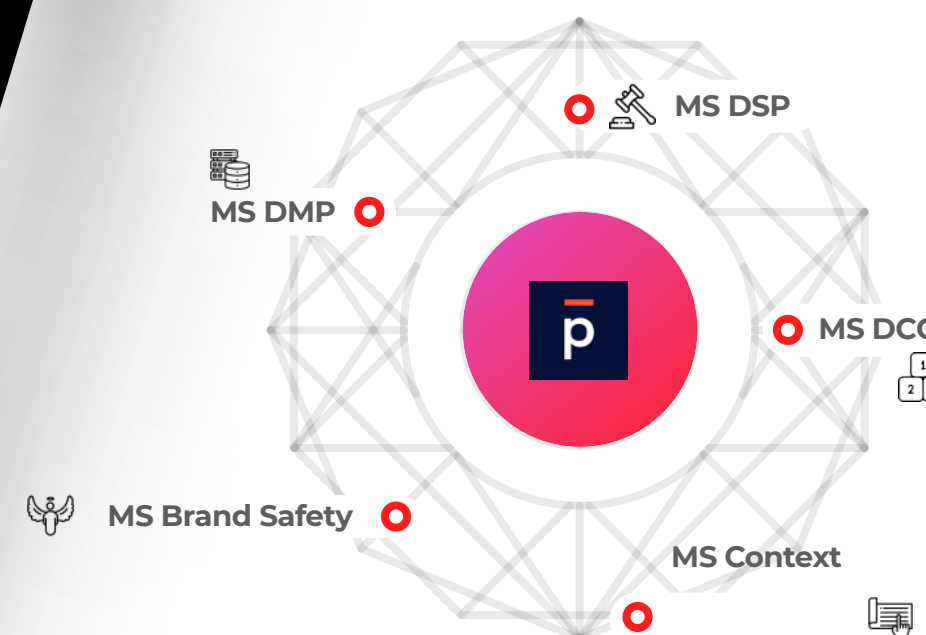
Финансовые сервисы



Инфраструктура



СОБСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ



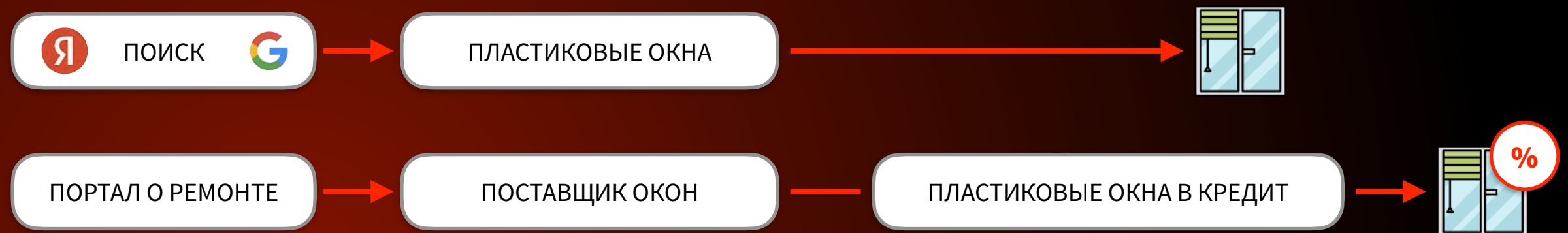
16+ млрд

**АУКЦИОНОВ НА ПОКУПКУ
РЕКЛАМЫ В ДЕНЬ**



- Объединение решений MediaSniper с данными стратегического партнера позволит увеличить темпы роста выручки и принесет на рынок новые возможности
- При этом партнёр получит мгновенный доступ к масштабной монетизации и построению data-продуктов

ТОЧНОЕ ПОПАДАНИЕ В ЗАИНТЕРЕСОВАННУЮ АУДИТОРИЮ ПО ДАННЫМ ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕРОВ



Данные о последовательности переходов позволяют создавать ёмкие сегменты аудиторий с выраженной потребностью в продукте, построенные на основании глубокого цифрового следа крупнейшего телекома



Достоверное определение
момента возникновения
потребности



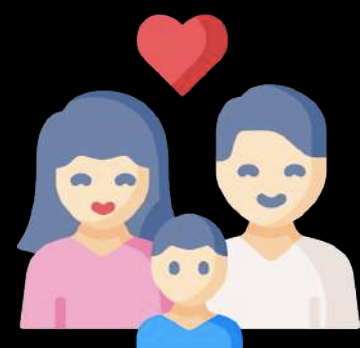
Видна цепочка, начинаемая
в обоих поисковиках



Видны посещения сайтов
коммерческих бизнесов -
подтверждение интереса к тематике

ПРИМЕРЫ СТРАТЕГИЙ DCO.

В зависимости от целевой аудитории и ее потребностей:



ЗАЯВКА
НА ИПОТЕКУ



ОТКРЫТЬ
ВКЛАД



ЗАЯВКА
НА АВТОКРЕДИТ



ЗАЯВКА
НА РКО

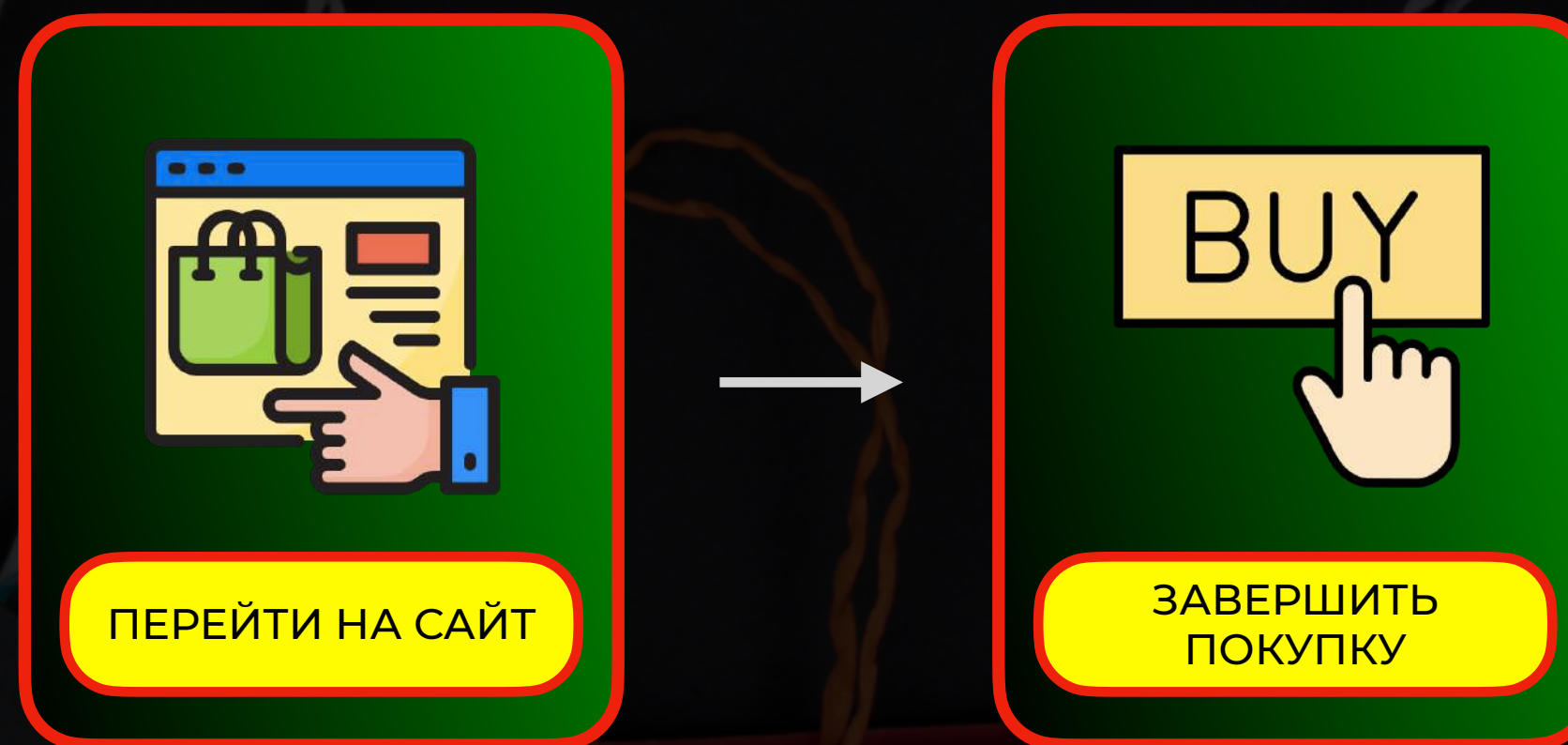


ЗАЯВКА
НА КРЕДИТ

ПРИМЕРЫ СТРАТЕГИЙ DCO.

В зависимости от положения пользователя в воронке*:

1. Первичное знакомство с брендом – показываем стандартный баннер
2. Пользователь переходил на сайте, но не совершил покупку – показываем баннер с призывом вернуться и продолжить покупки (кнопки «Завершить покупку»/«Вернуться в корзину» и т.д.)



ПРИМЕРЫ СТРАТЕГИЙ DCO.

В зависимости от погодных условий:



Резкое снижения
температуры



ПЕРЕЙТИ
НА САЙТ



Дождь / снег



ВЫБРАТЬ



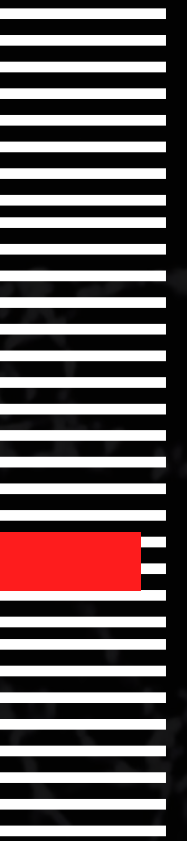
Солнечная погода



ДОБАВИТЬ
В КОРЗИНУ



КЕЙСЫ



NISSAN MURANO

Триггер для сборки баннера – семантика страницы

Задача: повысить % конверсии в целевые действия с помощью контекстного таргетинга

Семантика страниц

Ключевые слова по преимуществам



Списки URL под преимущества (автообновление)



Подбор баннера



КЕЙС 1

РЕЗУЛЬТАТЫ

КЕЙС 1



Завершенные цели - отправленная заявка дилеру, заявка на тест-драйв, завершение конфигуратора, скачивание брошюры

* По сравнению с аудиторной закупкой

ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНЫЙ ПРЕПАРАТ

Стратегия DCO

● Аудитория: All, 25-45, интересы - воспаление, травмы, простуда, противовоспалительные препараты

● Аудитория: All, 25-45, родители, интересы - дом, семья, воспитание/развитие детей

АНТИСЕПТИК

Против вирусов и бактерий



ПОДРОБНЕЕ

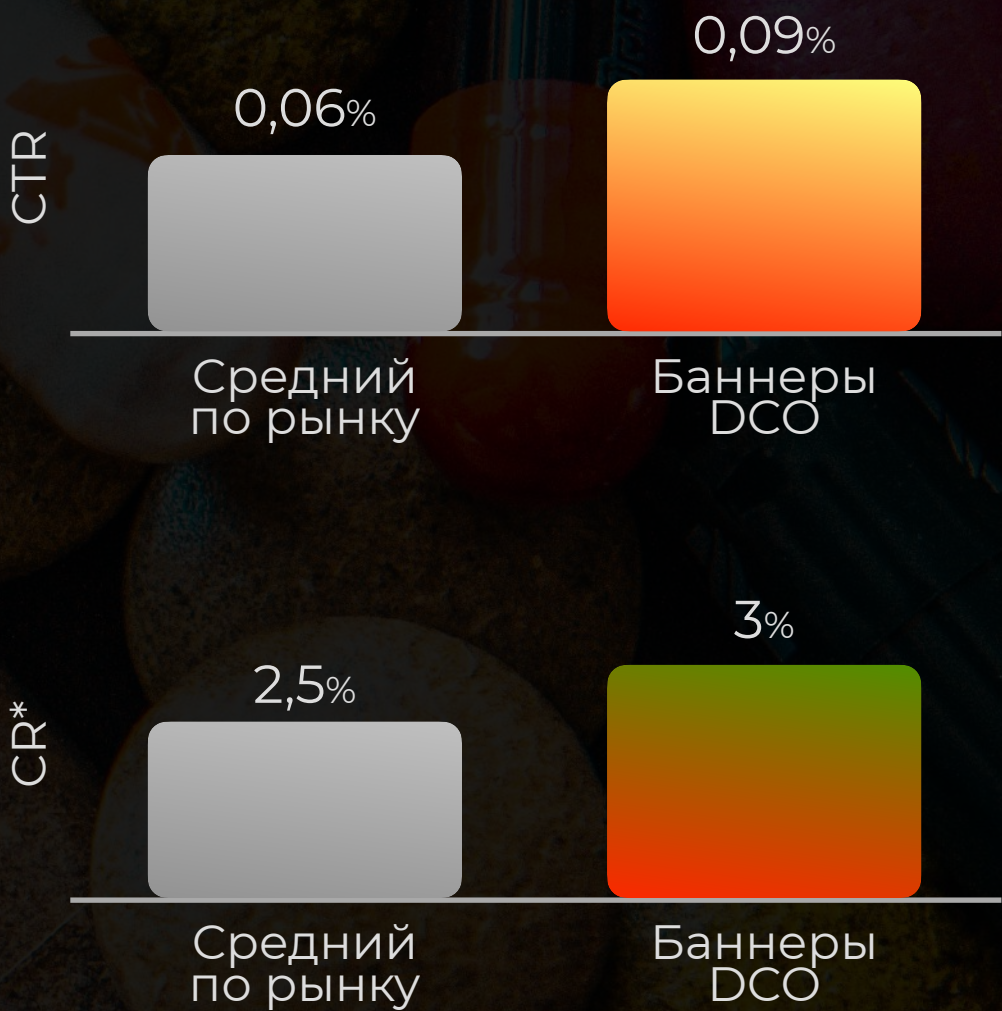
АНТИСЕПТИК

Если ребенок поранился



ПОДРОБНЕЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ



*С учетом ассоциированных конверсий

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**



INFO@MEDIASNIPER.RU



T.ME/MEDIASNIPER