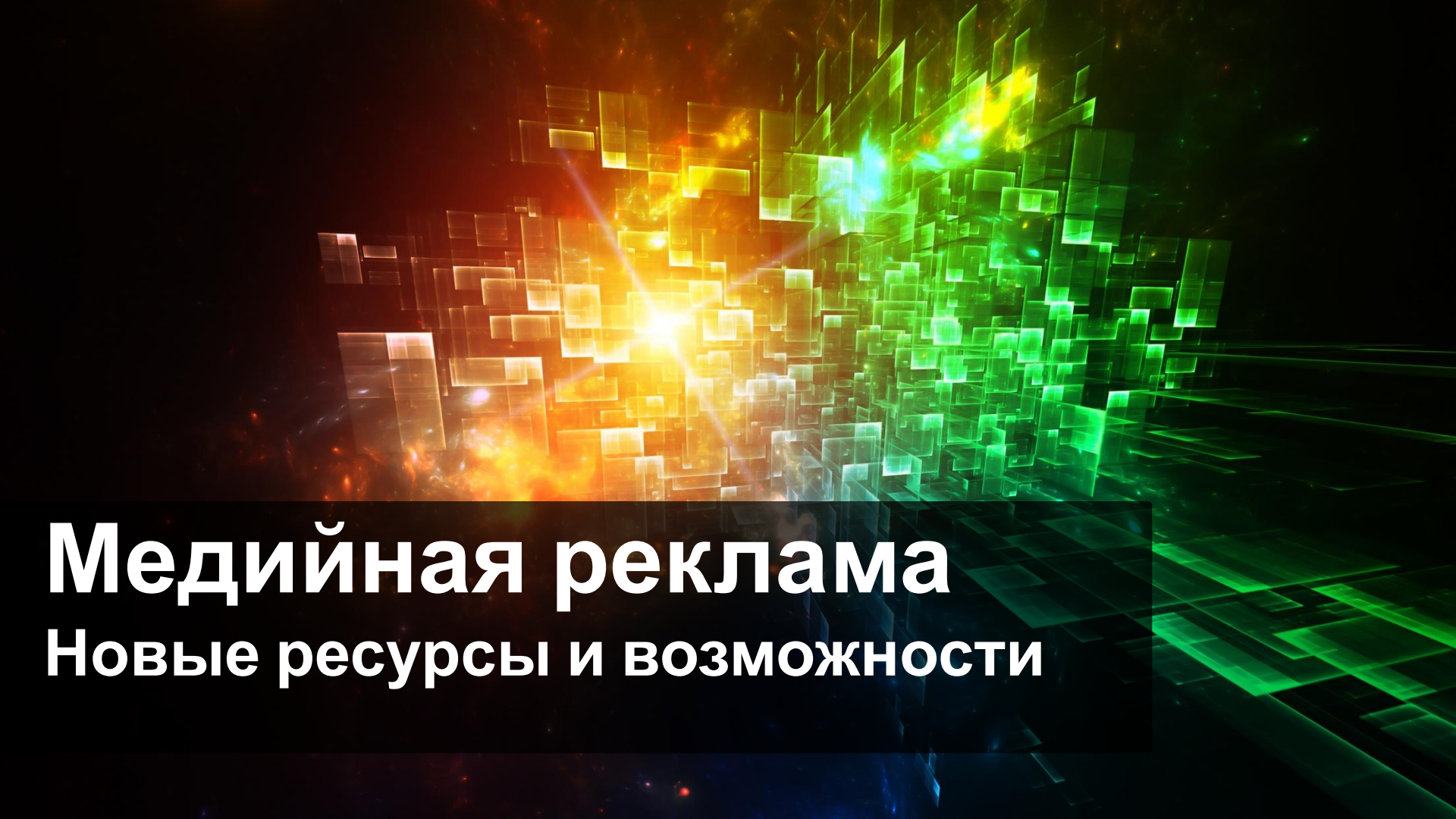
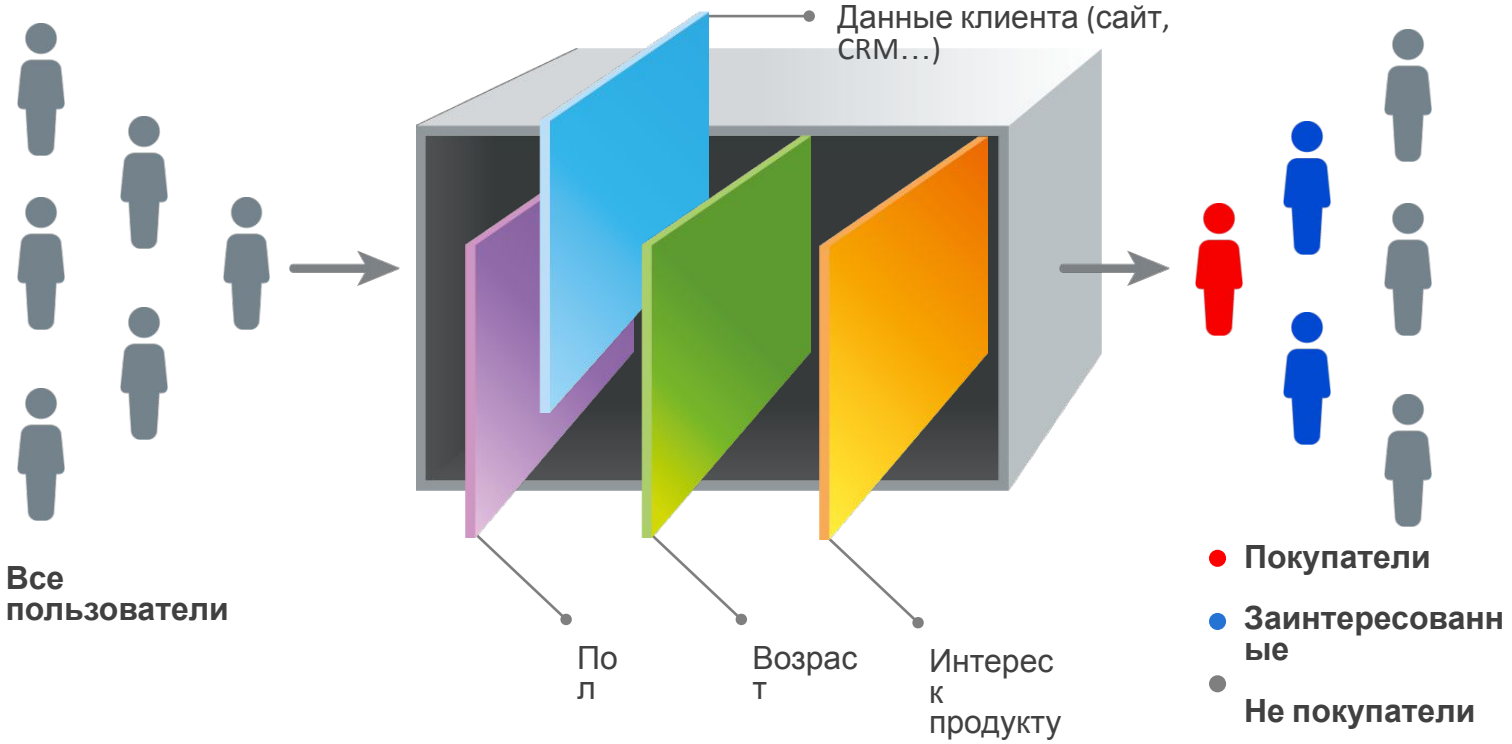


Медийная реклама

Новые ресурсы и возможности

Технология Мат. моделирования в рекламе



Пример №1

Суперклик

тм

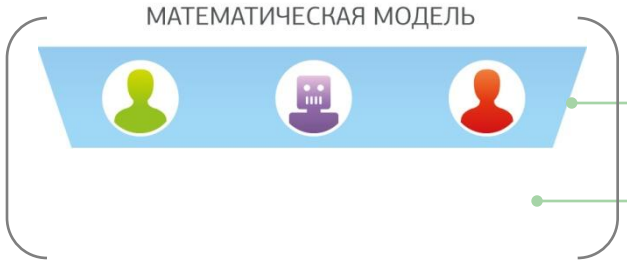
Что такое Суперклик?

Клик

Просмотр нескольких страниц на сайте рекламодателя

Суперклик

Как работает Суперклик?



Самообучающаяся математическая модель выбирает пользователей на основе особенностей их поведения в Сети, до того как показать баннер

Снижаем процент отказов

Показ медийного баннера целевой аудитории рекламной кампании

Пользователей переходят на сайт рекламодателя, с учетом потерь при переходе с баннера на сайт

Показываем только заинтересованным интересом, которые переходят на 2 страницу сайта и далее

Вы платите только за Суперклик

Сколько стоит?

Авто **37** руб.

Страхование **55** руб.

Банковские услуги **55** руб.

Ипотека **50** руб.

Туризм **40** руб.

Одежда обувь **35** руб.

Хотите узнать цены для своего товара и региона?
телефон на сайте www.soloway.ru

Кейс Суперклик «РУССКИЕ ГАЗОНЫ»

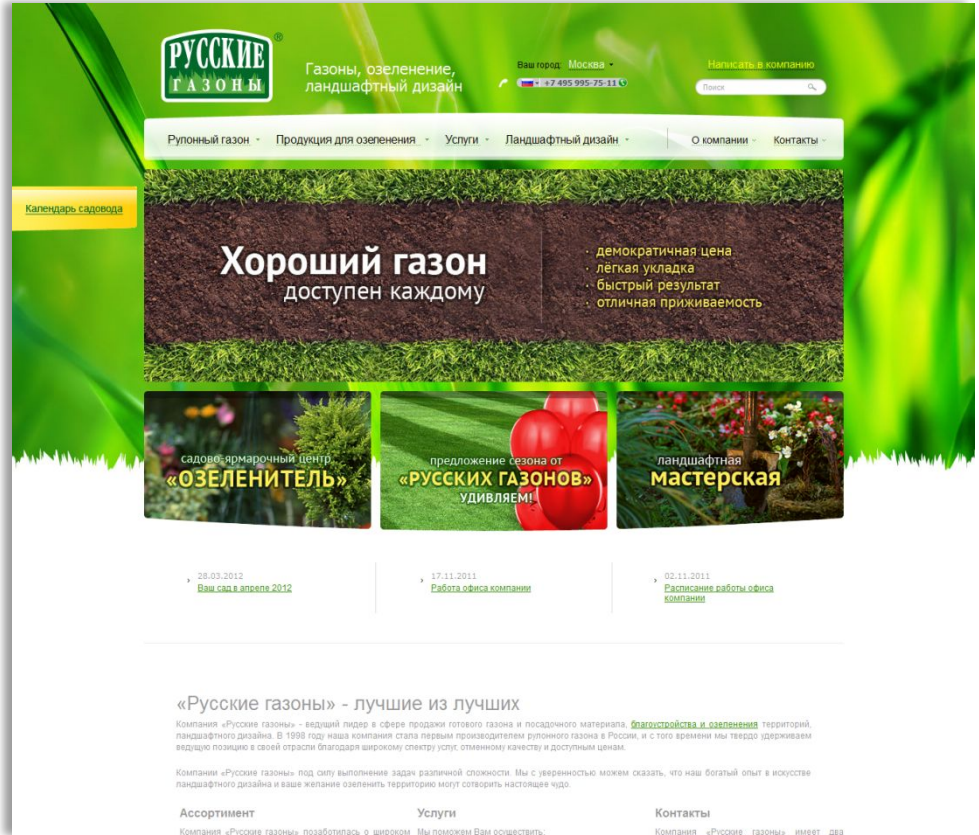
Клиент:

Группа компаний

Задача:

1. Увеличение продаж рулонного газона
2. Узнаваемость бренда

Группа компаний "Русские газоны" – один из лидеров российского рынка товаров и услуг в области озеленения и крупнейший в России производитель готового газона.



Кейс «РУССКИЕ ГАЗОНЫ»

Период РК: **02-13 марта**

Показов: **811 658**

Суперкликов: **1 021**

Показатель отказов: снизился до **26%**

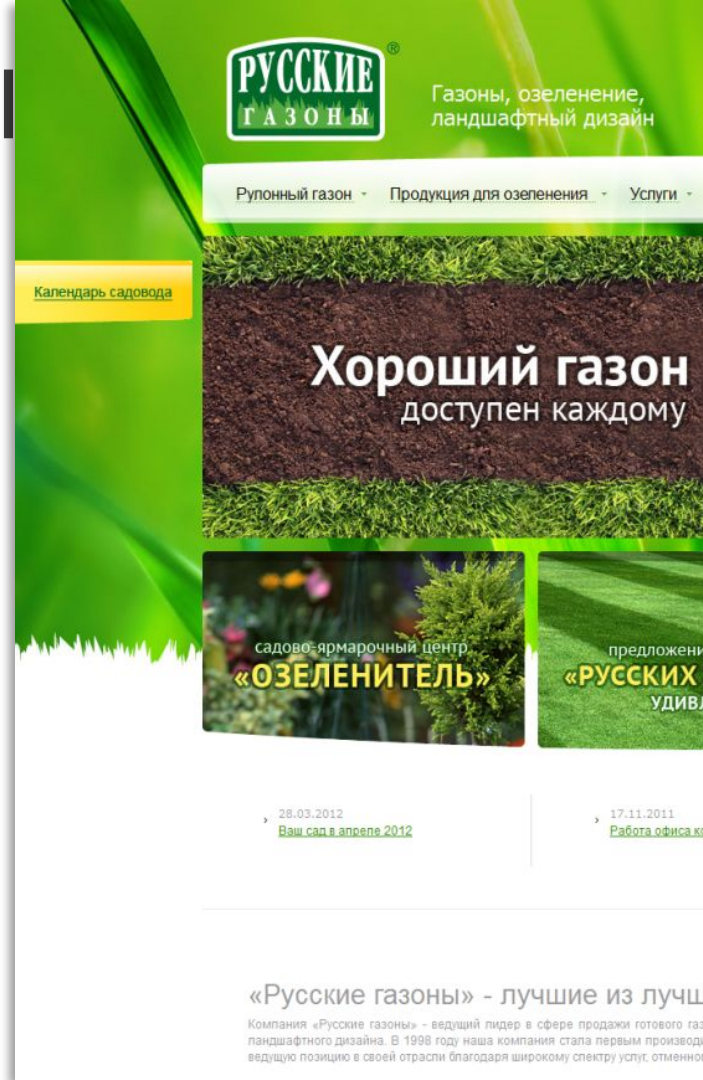
Кейс «РУССКИЕ ГАЗОНЫ

Что ощутил клиент от такого размещения:

По данным Яндекс.Метрики за время РК:

- Посещаемость сайта выросла в **6 раз**
- Глубина просмотра составила **4,5 страниц**
- Звонки увеличились на **15%**

(важно заметить, что РК проводили до начала сезона)



Кейс «РУССКИЕ ГАЗОНЫ»

Отзыв клиента:

«Суперклик – показал себя как эффективный инструмент, который должен быть в арсенале любого рекламодателя.
А также должен занимать существенную часть комплексной рекламной программы».

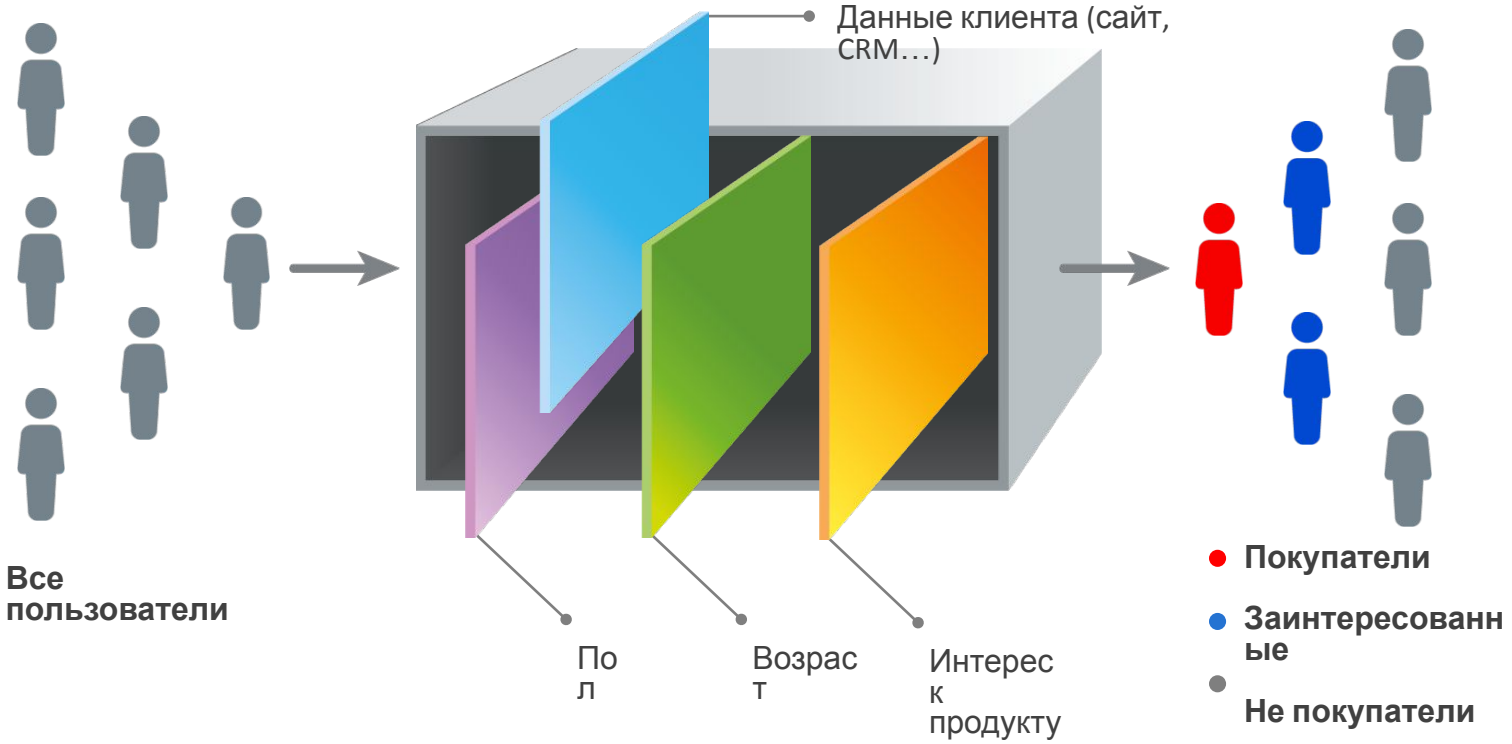
Руководитель отдела маркетинга и рекламы
компании "Русские газоны Ландшафт"

Осьминин Виталий Рудольфович

Пример №2

Покупатели

Мат. модели для поиска реальных покупателей



«Крупный продавец одежды»

Мат. модель находит пользователя который делает Заказ товара.

Цена привлечения покупателя

450 - 570 руб.

В среднем

12 370 покупателей в месяц.

«Продавец косметики»

Мат. модель находит пользователя который делает Заказ товара.

Цена покупателя около

300 руб.

Каждый месяц перерисовываются все баннеры.

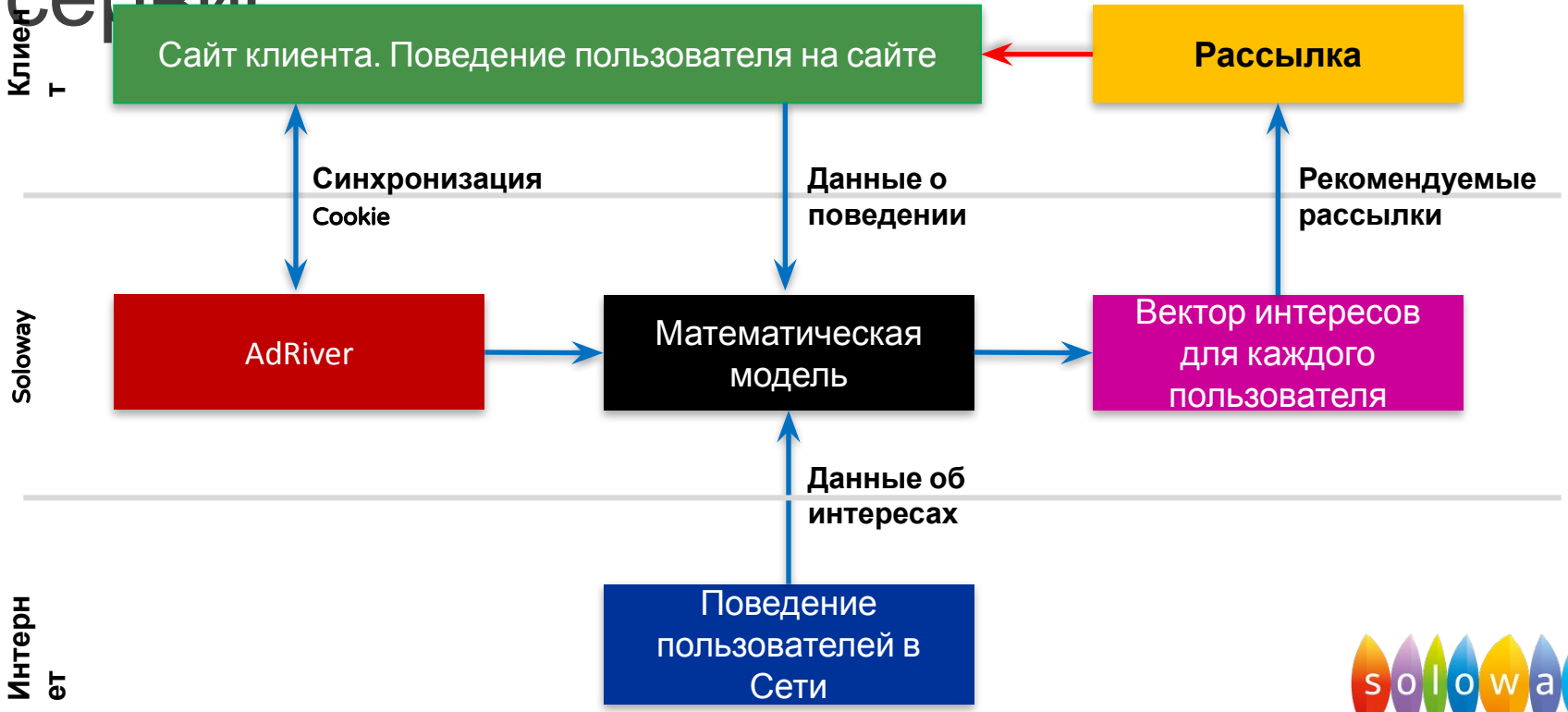
По результатам 2011 года мы обеспечили

Заказов товара	**368 315**
Заполнение анкет, заявок	**584 252**
Регистраций на сайте	**340 304**
Расчетов на калькуляторе	**296 448**

Пример №3

Рекомендательный сервис

Как работает рекомендательный сервис



Кейс «Vigoda.ru»

Клиент:

Задача:

От одинаковых рассылок перейти к индивидуальным рассылкам.

Что бы люди читали, они должны получать интересные им письма.

vigoda.ru - один из самых больших сайтов скидок с отличным географическим охватом и выгодными предложениями.

Кейс «Vigoda.ru»

За 10 дней мы синхронизировали **839 916** пользователей

Было построено 2 модели:

- **Кафе и рестораны**
- **Дети**

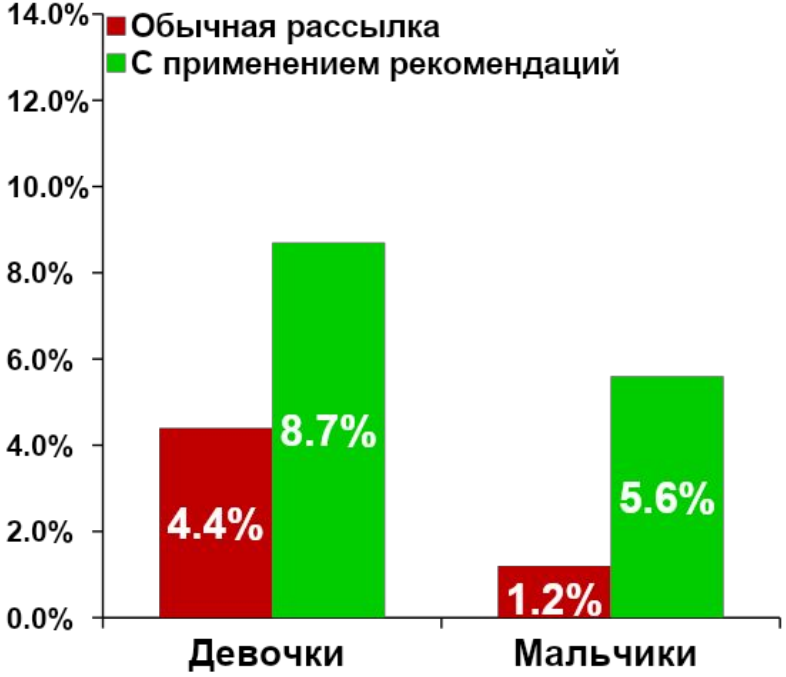
По городам:

- **Москва**
- **Санкт-Петербург**

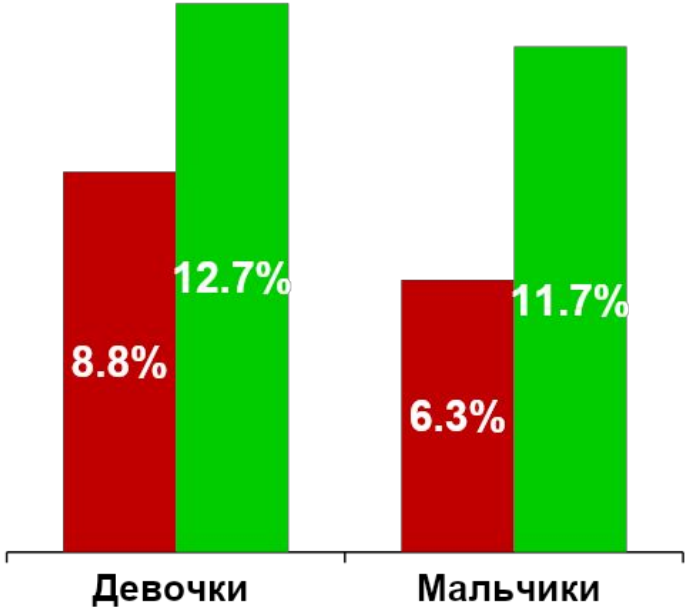
Кейс «Vigoda.ru» Статистика

Рассылка «Кафе и рестораны»

Москва CTR



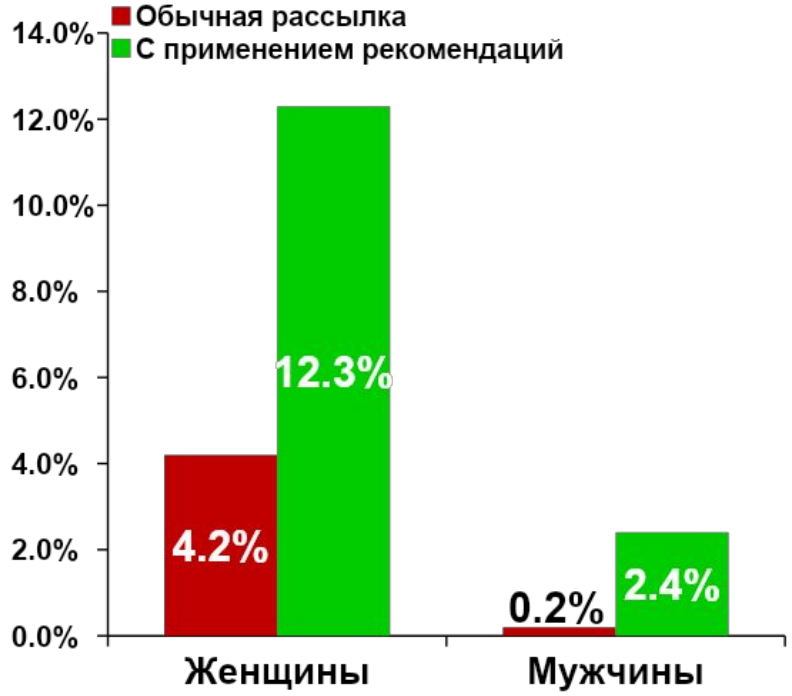
Петербург CTR



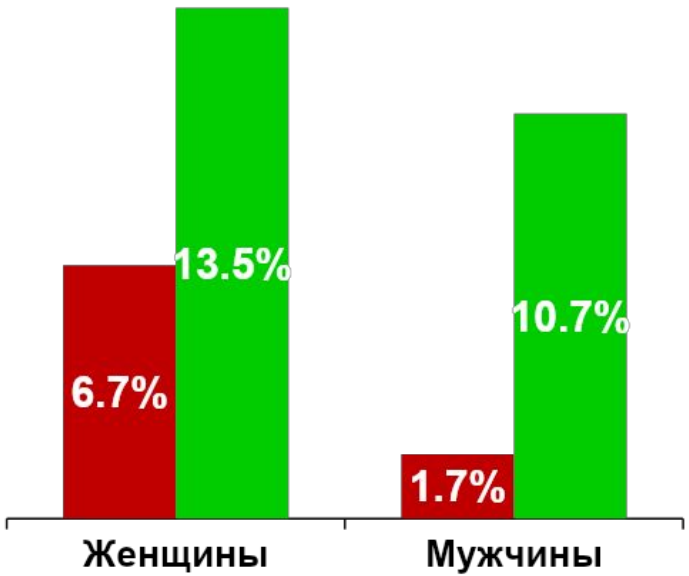
Кейс «Vigoda.ru» Статистика

Рассылка «Дети»

Москва CTR



Петербург CTR



Кейс «Vigoda.ru»

После отличных результатов эксперимента мы добавили еще 6 тем

Сейчас построено 8 моделей:

- Кафе и рестораны
- Дети
- Отдых
- Путешествия
- Автомобили
- Обучение
- Афиша
- Красота-здоровье-фитнес

По городам:

- Москва
- Санкт-Петербург

Где можно использовать?

Почтовые рассылки по базе подписчиков

Индивидуальные предложения на главной странице

Индивидуальные предложения в каталоге

CRM интеграция

ВОПРОСЫ

Сергей Спивак
Директор
Группа компаний Internest

www.soloway.ru

2. Покупатели

Заказов товара	368 315
Заполнение анкет, заявок	584 252
Регистраций на сайте	340 304
Расчетов на калькуляторе	296 448

3. Рекомендательный сервис

1. Суперклик