



АГЕНТСТВО МОБИЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Interactive Cell Broadcast: перспективная рекламная технология



Аналитическая заметка

Рекламные деньги в мобильной среде сегодня

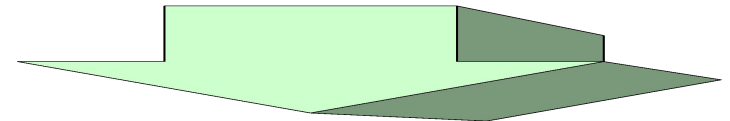
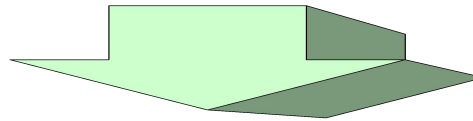
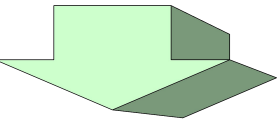


Крупные рекламодатели:

- национальные и мультинациональные бренды
- крупные региональные бренды

Массовый рекламный рынок:

- локальные бренды (город, область)
- локальные бизнесы (территориально ориентированные и привязанные бизнесы)



Проектный подход (VTL-активность)

Медийный подход: канал



Интерактивные акции

Адвергейм:
Продак
плеймент

Бесплатный
контент

Готовые
площадки

SMS рассылки



ISB: освоение «массового» сегмента



- **ISB – технология для:**

- Возможного появления первого на сегодня «широкого» канала в мобильной среде:
 - **Участие оператора в создании канала – гарантия значительного охвата**
- Контекстная реклама: возможности гибкого и точного таргетинга
- Контроль результата: схема оплаты за результат
- Возможность установить невысокий барьер для входа рекламодателя
- Возможность создания «рекламного» конвейера:
 - **Алгоритмизация организационных процедур**
 - **Создание пакетов для разных типов рекламодателей**



ICB: перспективы использования



- **Опыт интерактивной среды: российский интернет – контекстная реклама**
 - Рост рекламных оборотов Рунета с развитием контекстной рекламы
 - **Объем банерной рекламы: 60 млн в 2005 г.**
 - **Объем контекстной рекламы: 30-35 млн 2005 г.**
 - **Рост:**
 - 2003: около 5 млн \$
 - 2004 год: около 15 млн \$
 - 2005 год: около 30 млн \$
 - Прогнозируемый далее рост: 100-150% в год
 - Рост рекламного рынка: 26%
 - Один из крупнейших игроков: Яндекс
 - **Оборот в 2005 году: 35,6 млн**
 - **75 % - контекстная реклама**
 - **Недельный оборот: 1 млн \$**
 - **Ежедневно: 80 000 объявлений от десятков тысяч клиентов**



ISB: потенциальный доход от рекламы



- **Формирование стоимости:**
 - Доставка сообщения (показ):
 - От 15 - 20 у.е за 1000 доставленных сообщений
 - Реакция на сообщение (клик)
 - От 0,10 \$ до 2\$ и более: в зависимости от категории рекламируемого товара
- **Возможное распределение дохода**
 - 40-70% - оператор – владелец канала
 - 60-30% - сейлз-канал
- **Условие: решение организационных вопросов:**
 - Подписка абонентов
 - Алгоритмизация процесса размещения рекламы
 - Сейлз-форс
 - Клиентский сервис



Спасибо за интерес к новым маркетинговым технологиям!

Будем рады сотрудничеству!

Юлия Коваленко
jkovalenko@brandmobile.ru

+7 (495) 225 22 06
+7 (495) 102 05 31

