

# **Бренды и тренды рекламных сетей**

Медицинская реклама  
Как сделать продающий баннер.

Сибирская Интернет Неделя  
16 марта 2010 года  
г. Новосибирск

- ✓ Клиенты хотят быстрый результат
- ✓ Горизонт планирования короче
- ✓ Денег меньше – конкурентов больше
- ✓ Рекламодатели пересматривают стратегии – нацеленность на быстрый эффект

- ✓ Порталы
- ✓ Популярные сайты
- ✓ Социальные сети
- ✓ Рекламные сети

Объединение  
большого количества сайтов  
посредством программного кода с  
целью продажи рекламы.

\*\*\* Мы объединили непроданные  
рекламные места на множестве  
сайтов в единую сеть,  
классифицировали все площадки  
по тематикам и продаем  
охват аудитории,  
которая посещает сайты  
только заданной рекламодателем тематики.



# Что есть товар в сетях?



Главный товар рекламных сетей в Интернете -  
это люди

... и технологии взаимодействия с ними.





Все новые технологии  
приходят из Америки

Примеры:

Одноклассники, Вконтакте, ..., Яндекс

## Рекламные сети - из Америки

- ✓ Яндекс РС
- ✓ Google
- ✓ Каванга
- ✓ VideoClick
- ✓ Соловей
- ✓ Рорер
- ✓ AdNet
- ✓ MaxLab
- ✓ ...

# **4 преимущества, которые получает рекламодатель при работе с рекламными сетями**



# Охват

- ✓ Большое количество сайтов в сети
- ✓ Все сайты объединены программным кодом
- ✓ Различные методики обращения к целевой аудитории

# Измеримость

- ✓ Детальные отчеты о рекламной кампании
- ✓ Единые метрики учета эффективности
- ✓ Всегда все цифры в личном кабинете онлайн

# Гибкость

- ✓ Ассортимент инструментов под различные задачи
- ✓ Возможности под различные задачи

# Простота

- ✓ Единое окно продаж
- ✓ Персональный менеджер

Но...одну из главных ролей



## Играет **БАННЕР**

- ✓ Креатив
- ✓ Цель
- ✓ Интрига
- ✓ Решение

# Как сделать продающий баннер?

## Баннеры бывают разные ...



### Rich-media

Гарантированный контакт с посетителем сайта, высокий отклик (CTR 3-5%)



### 240x400

Крупный формат: большая площадь, большая заметность, удачное расположение (CTR 0,1 – 0,5%)



### Pop-under

Реклама, обособленная от конкурентов. Нет привязки к форматам сайта (CTR 1-2%)

Спасибо!



Вопросы?

Зинаида Кольцова,  
директор по  
коммуникациям

[zina@kavanga.ru](mailto:zina@kavanga.ru)

