

Tudatos kapcsolatépítés a potenciális és meglévő ügyfelekkel

Adatközpontú marketing stratégiák,
adatmenedzsment a gyakorlatban



A man in a blue and white polo shirt and dark trousers stands in a colonnade of large, light-colored stone columns. The scene is outdoors with palm trees and a building in the background. A dog is lying on the ground to the right of the man. An orange text box is overlaid on the image.

4.122 pattintás 😊



Egy internet felhasználó átlagosan 11.250
bannerrel találkozik egy hónapban

A perszonalizáció HIÁNYÁNAK hatása a vásárlói szokásokra



41%

váltott céget irreleváns üzenetek és
a bizalom hiánya miatt



A personalizáció hatásai a vásárlói szokásokra

Vásárolt olyan terméket, amit nem tervezett



49%

Többet költött egy termékre, mint amit tervezett



40%

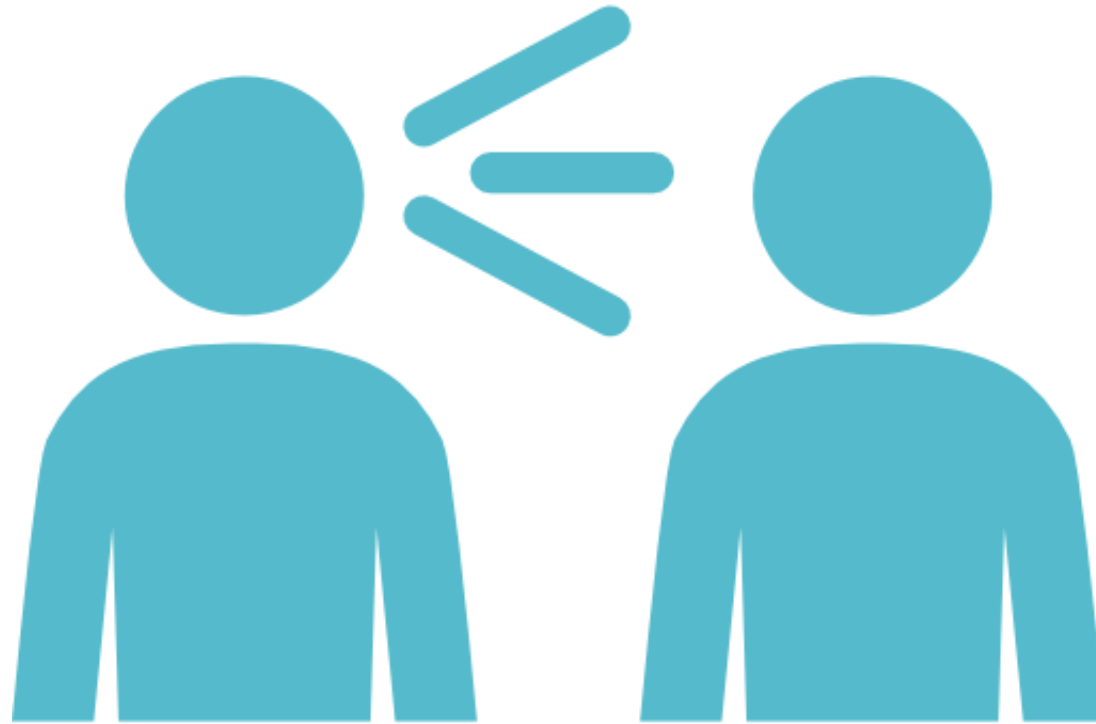
Valószínűleg újra vásárol majd



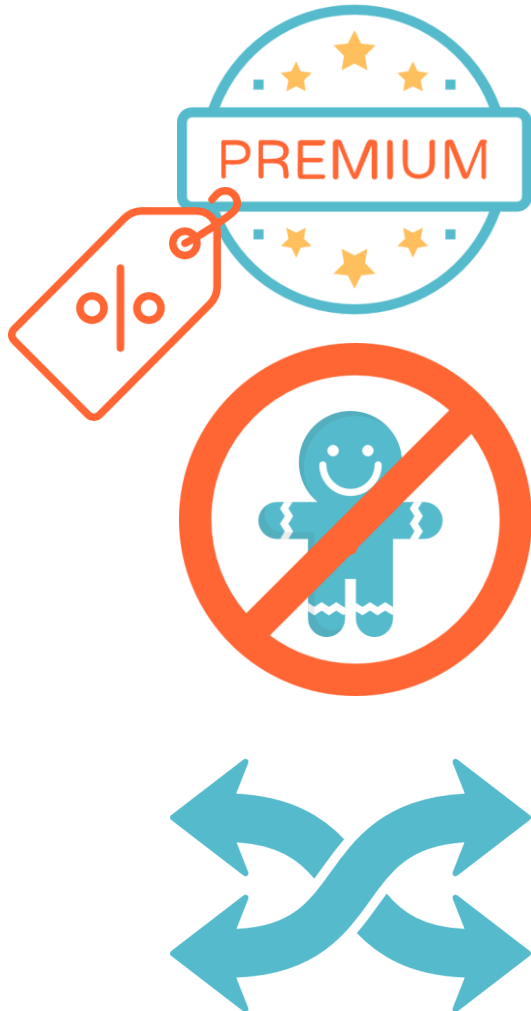
44%



Megoldás: 1:1 kommunikáció



Hogyan NE csináljuk!



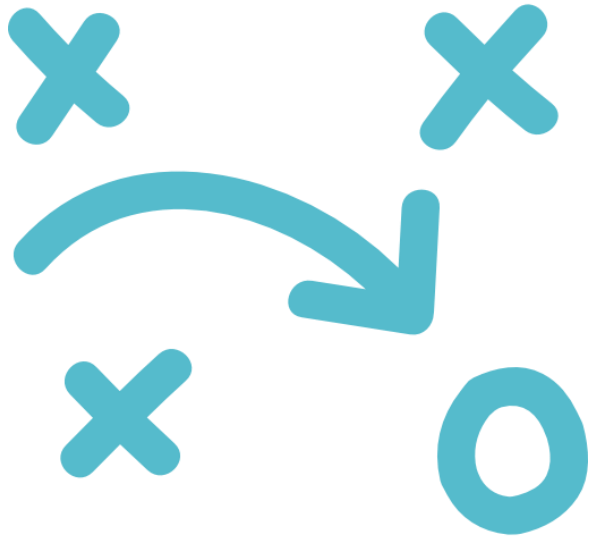
Vásároljunk speciális célcsoportot, építsünk brandet, keltsük fel az érdeklődést, de egyben szerezzünk is ügyfeleket ugyanezzel a kampánnyal

Ne pixelezzük be az oldalakat, applikációkat, de javítsuk az eredményeket

Gyűjtsünk adatot mindenhol, retargetáljunk mindenféle adat alapján minden csatornán keresztül, majd kisül belőle valami



Hogyan csináljuk JÓL?

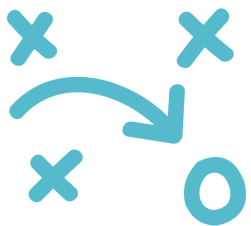


Stratégia



Technológia





Mit fed le a marketing adat stratégia?

1. AWARENESS

A releváns userek kiválasztása nagy számban

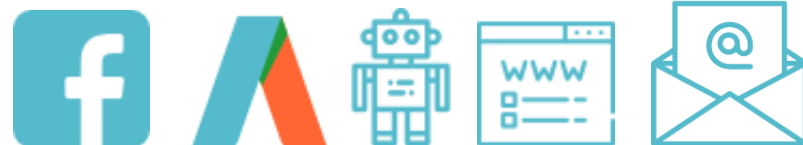
2nd / 3rd party adat



2. ENGAGEMENT

Az érdeklődők végigvezetése a szerződéskötésig

1st party adat



3. LOYALTY

Ügyfél profil bővítése, up-sales / x-sales

1st / 2nd / 3rd party adat



Az adat silók
megnehezítik a tudatos
kapcsolatépítést a
fogyasztókkal

OFFLINE DATA	ONLINE DATA	2 ND PARTY DATA	3 RD PARTY DATA
01010101001	01010101001	01010101001	01010101001
01010101010	01010101010	01010101010	01010101010
10000010010	10000010010	10000010010	10000010010
10101010101	10101010101	10101010101	10101010101
01001010101	01001010101	01001010101	01001010101
01010101110	01010101110	01010101110	01010101110
001111010101	001111010101	001111010101	001111010101
00101011100	00101001010	00101011100	001010111010
10100100110	10101010101	10100100101	100011110101
01001010101	01010101010	01010101010	01010101010
01010101010	00111000101	10101010101	10101010101
10101010101	01001010111	01010101010	001110111101
01010101000	00101001001	10101010100	00101001001
0011101	100101	1100101	100101



Find deals for any season

From cosy country homes to funky city flats

Destination, property name or address:

Check-in Check-out

I'm travelling for work

Search

Register. Earn. Pay for your passions

List your place on Booking.com

Learn more

Subscribe to see Secret Deals
Prices drop the moment you sign up!

Funchal

Top reasons to visit
scenery, nature, f

Still interested in you

[20 Aug - 27 Aug](#)

[20 Aug - 27 Aug](#)

Umag

Top reasons to visit
the seaside, relax

Still interested in your previous searches for Umag?

[24 Aug - 31 Aug](#)



www.booking.com

Alerts: 4

Blocked: 0

Page Load: 25.7 secs



Trust Site

Restrict Site

Pause

TRACKERS

Block All

Collapse All

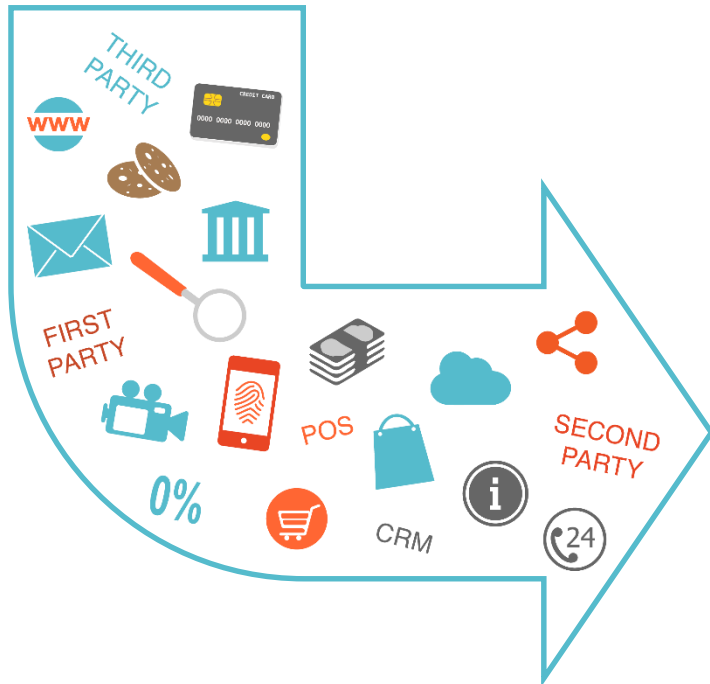
- Advertising** 34 TRACKERS
 - sovrn (formerly Lijit Netw...
 - OpenX
 - DoubleClick
 - Yahoo Ad Exchange
 - AddThis
 - Rubicon
 - Criteo

List View

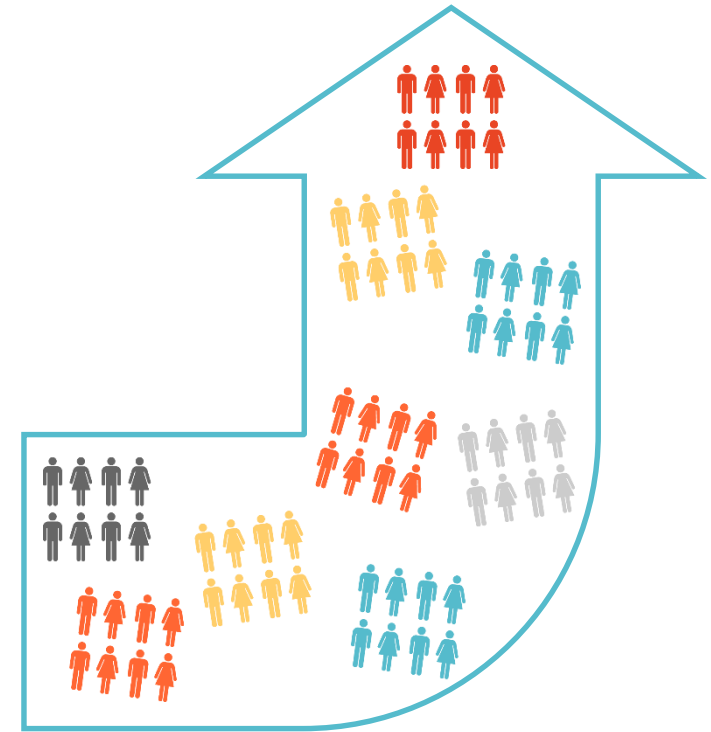


Milyen szerepet lát el a technológia?

Adat be



DMP



Adat ki





Milyen szerepet lát el a technológia?

1. AWARENESS

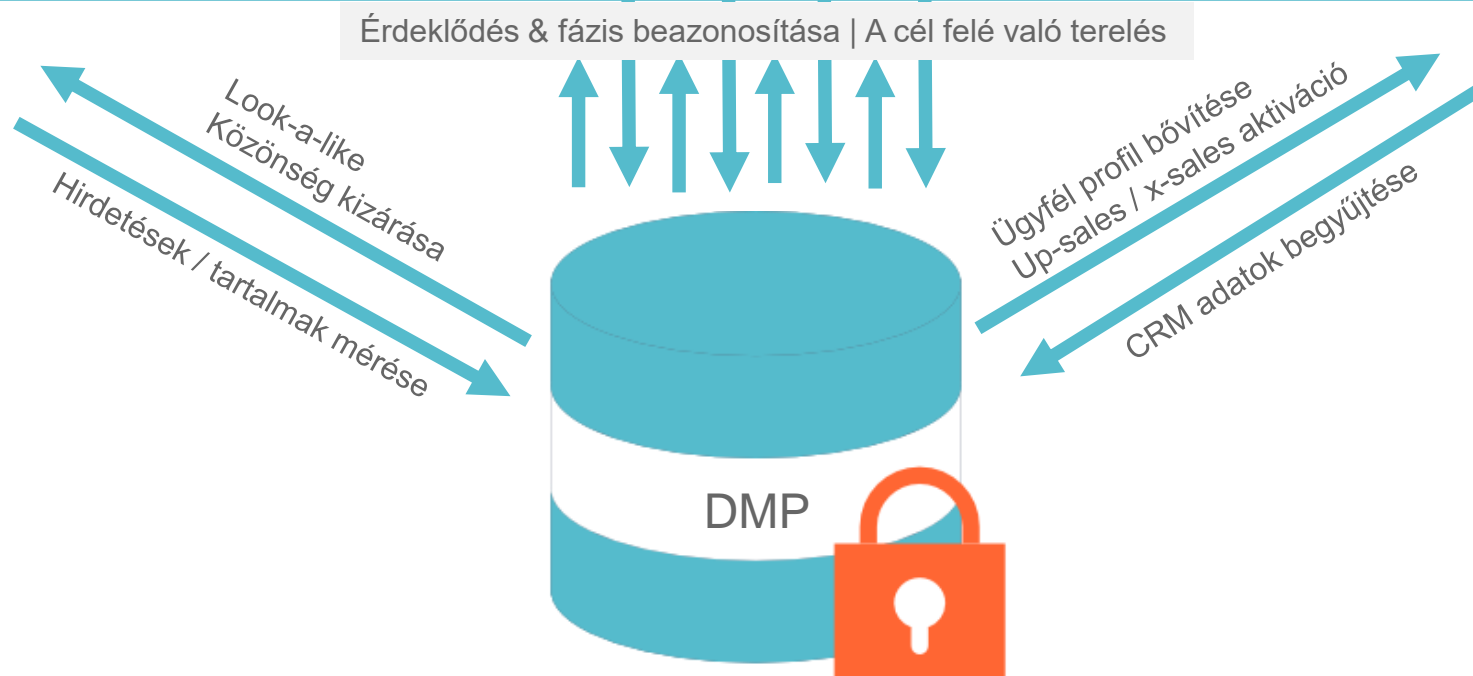
A releváns userek kiválasztása nagy számban

2. ENGAGEMENT

Az érdeklődők végigvezetése a szerződéskötésig

3. LOYALTY

Ügyfél profil bővítése, up-sales / x-sales



1. Releváns userek kiválasztása

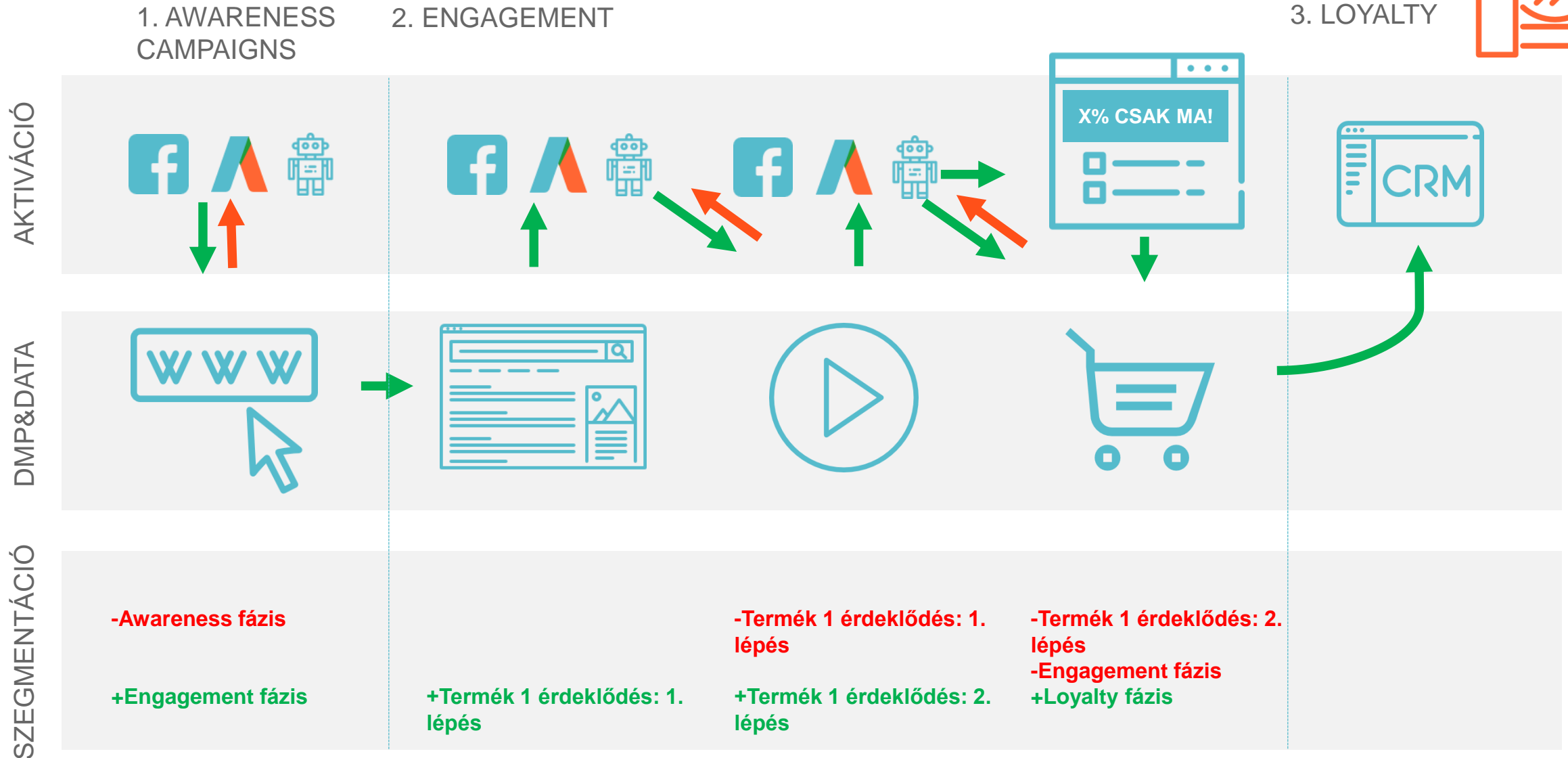


Profil 1

10-50x relevánsabb,
mint egy átlagos
internet felhasználó



2. Az érdeklődők tudatos végigvezetése a szerződéskötésig



3. Személyreszabott kommunikáció meglévő ügyfeleknek is



KIHÍVÁS

Javítani az üzleti eredményeket a csökkenő média költség ellenére egy olyan piacon, ahol a versenytársak dominálják a piacot nagyobb költségkkel és nagyobb lefedettséggel.

**Magasabb elvárások.
Kisebb költség.**

MEGKÖZELÍTÉS

- Több szintű célcsoport struktúra (60+ szegmens)
- Dinamikus kreatívok személyreszabott üzenetekkel
- DMP technológia, összekapcsolva az adatokat, kreatívokat és csatornákat

**Adatvezérelt és
személyre szabott.**

EREDMÉNYEK

Konverziós ráta növekedés:

+100%

Konverziós ár csökkenés:

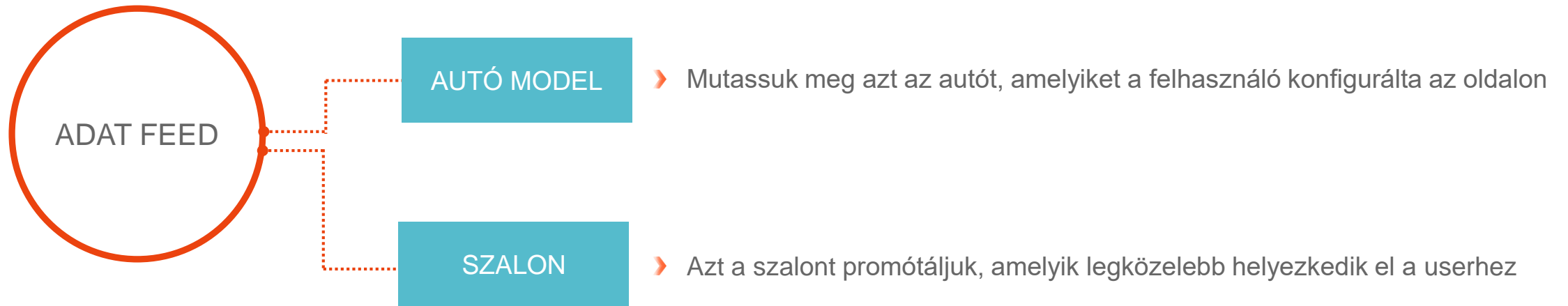
-46%

Ezüst Effie nyertes!

Hatékony és díjnyertes.



+1. Személyreszabott kreatívok



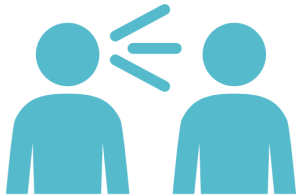
4x nagyobb
átkattintási arány



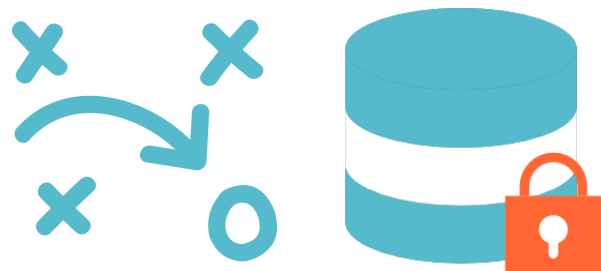
Összefoglalás



A personalizálás segít a célok elérésében, bizalmat, és ezáltal lojalitást épít



Törekedj a folyamatos, tudatos kapcsolatépítésre a potenciális ügyfelekkel!



Szükséged van egy megfelelő marketing adat stratégiára és egy ahhoz illeszkedő adatmenedzsment technológiára!



Köszönöm a figyelmet!

Elérhetőség:

tamas.acs@cadreon.com

+36 70 458 2889

