

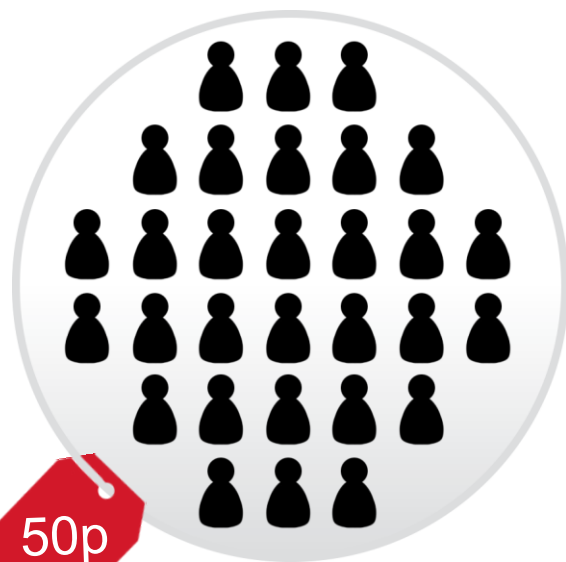


Повышение продаж автомобилей с помощью RTB-технологий

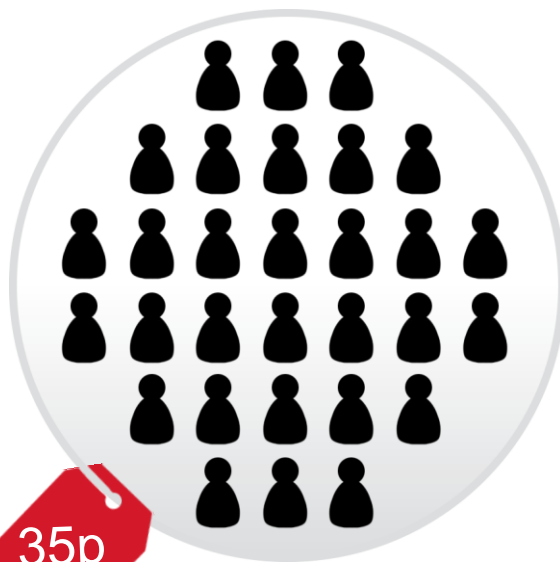
# 1. Описание технологии **RTB**

# Классическая схема закупки трафика

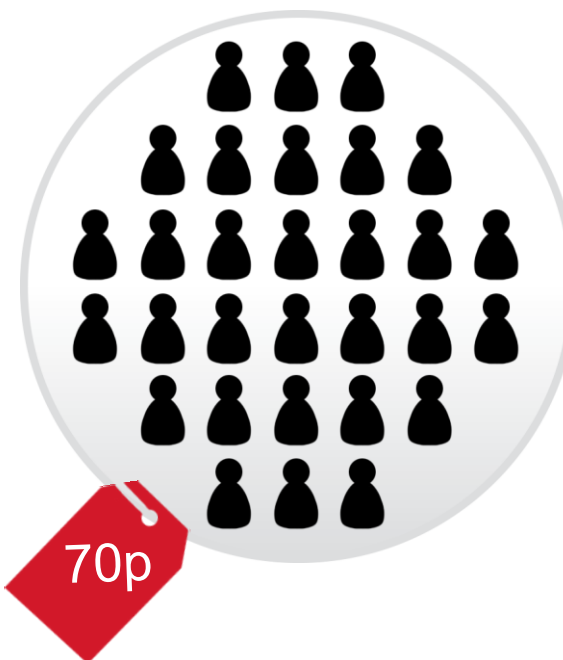
АВТО



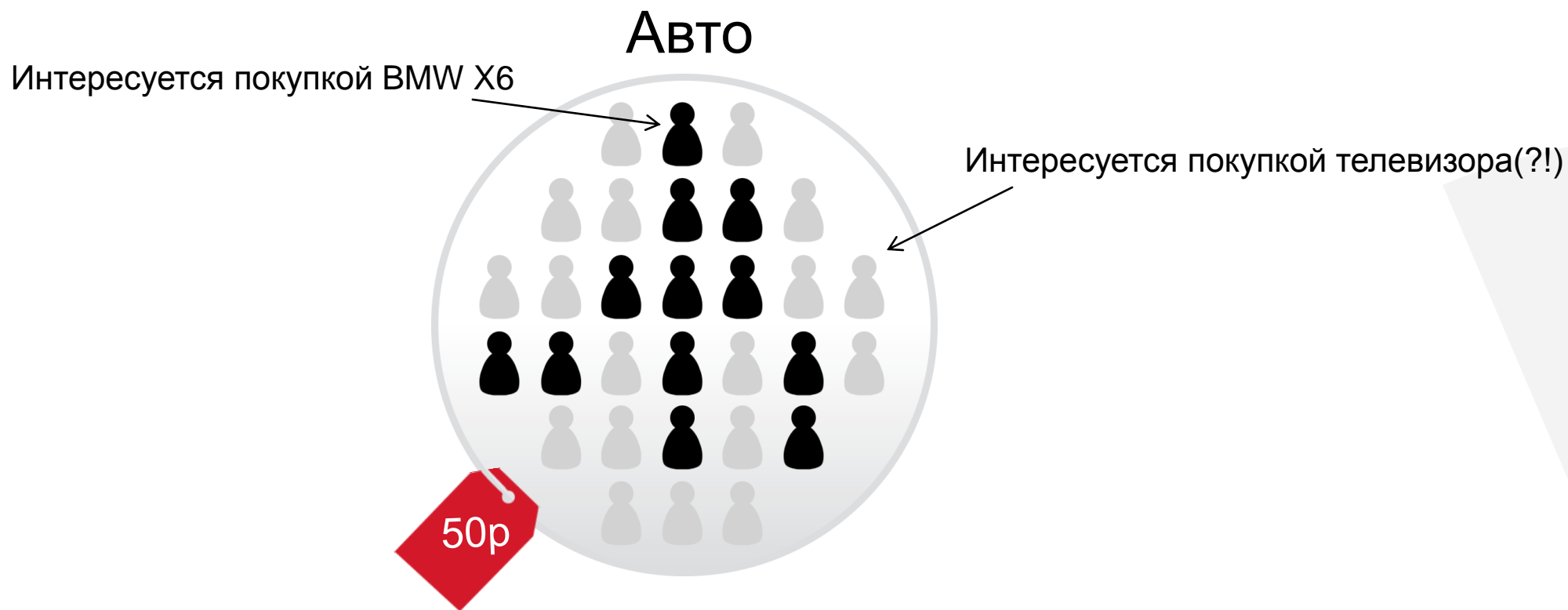
Финансы



Бизнес



Когда мы размещаем рекламу по категории площадки, можем ли мы утверждать, что все эти пользователи хотят купить авто?



Технология **Real Time Bidding** позволяет за каждый показ каждому пользователю провести аукцион между несколькими рекламными системами



## RTB в России



▶ Охват аудитории – 30-45 млн в сутки\*

▶ Частота показов на посетителя – до 200 в сутки\*\*

\* по данным компании Soloway

\*\* по данным компании Targetix

Без информации о пользователях,  
**RTB** – это просто механизм покупки рекламы.

# 2.Data Management Platform



**Data Management Platform** – это система, позволяющая на основе поведения пользователей в сети точно моделировать заданные аудитории.

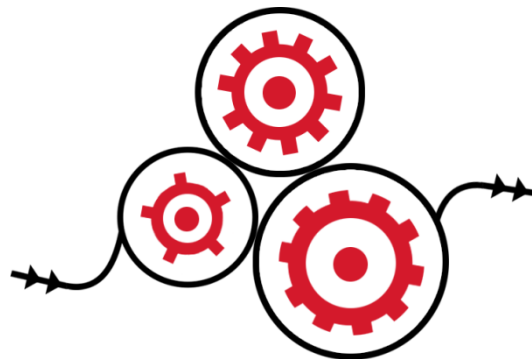
## Как работает DMP?

Общая схема работы Data Management Platform.

### Сбор данных

Поведенческие данные  
Персональные данные  
Ключевые слова  
Лайки

### Аналитика данных

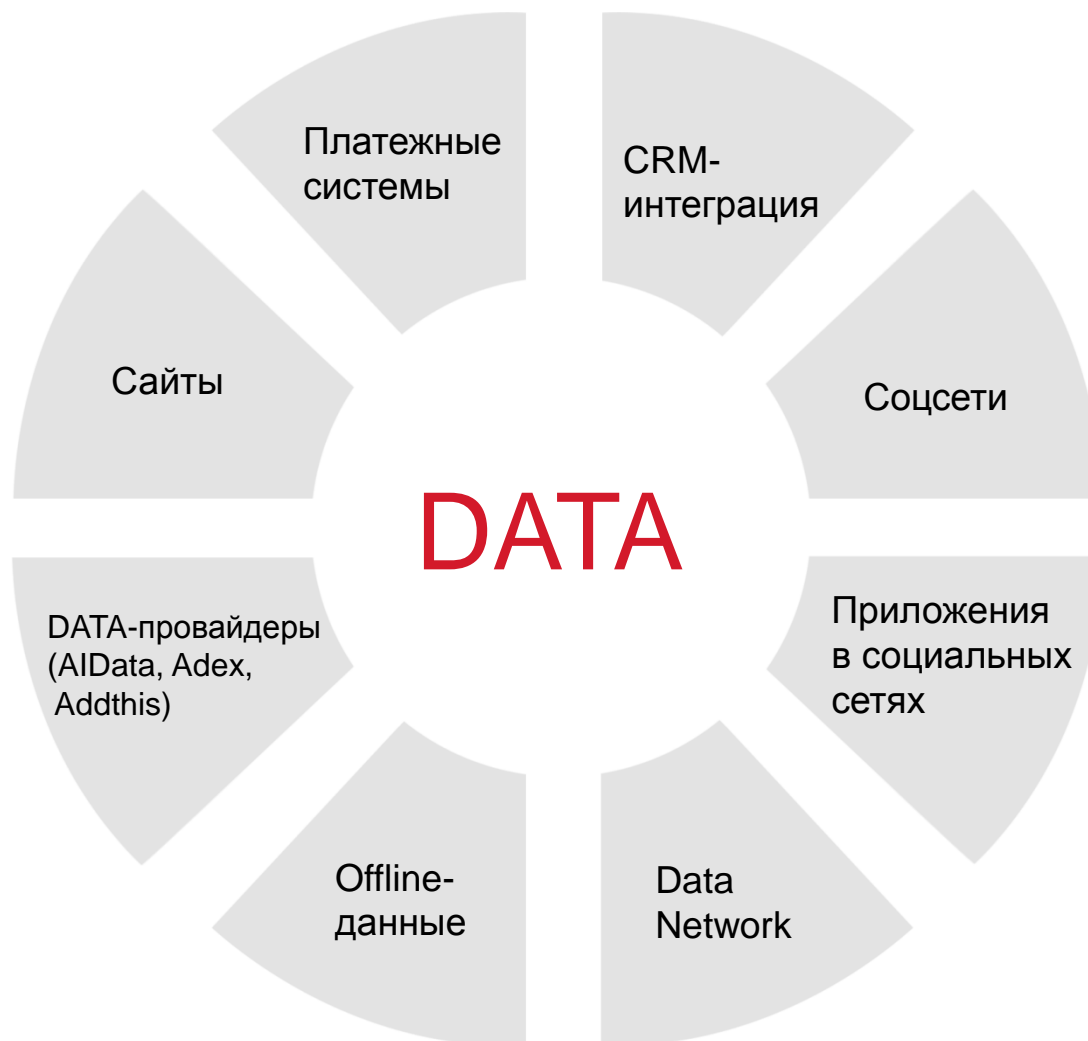


Математическое моделирование  
Экспертные системы

### Решения

Аудиторные сегменты  
Точные таргетинги  
Ретаргетинг  
Персонализированная реклама

## Откуда берутся данные





## Основная задача DMP – ответить на вопросы

- ▶ Кто этот пользователь?
- ▶ Каковы его намерения?
- ▶ Есть ли возможность купить?
- ▶ Сделает ли он это сейчас?

# 3. Кейсы

# Кейс 1.

## Увеличение количества обращений в автосалон

Технология: RTB (Real Time Bidding)

Рекламодатель: ГК Автомир

Продвигаемая модель: Chevrolet NIVA



При покупке  
**CHEVROLET NIVA**  
до 30 апреля

дополнительное  
оборудование  
выгоднее до **45 000** руб.

## Задачи:

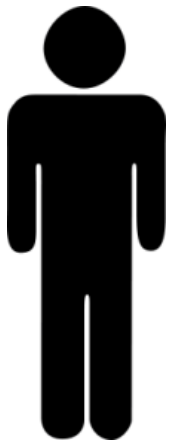
- ▶ Снижение Bounce Rate (не выше 40%)
- ▶ Увеличение коэффициента конверсии на сайте
- ▶ Посетители – Москва и МО



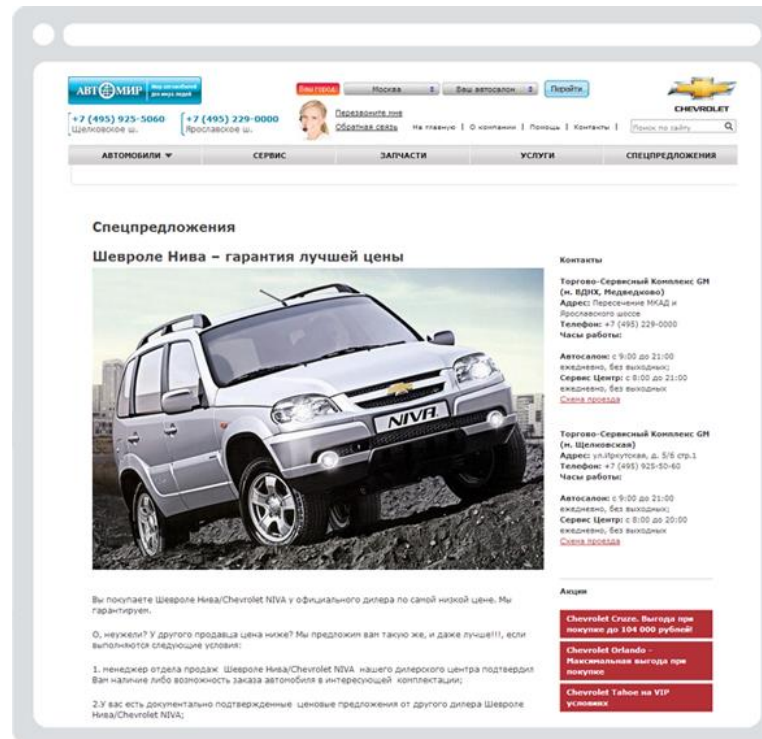
# Ретаргетинг



# Схема размещения




Яндекс,  
Google,  
рекламные  
заходы



Спецпредложения

### Шевроле Нива – гарантия лучшей цены



Вы посетите Шевроле Нива/Chevrolet NIVA у официального дилера по самой низкой цене. Мы гарантируем.

0, неужели? У другого продавца цена ниже? Мы предложим вам такую же, и даже лучше!!!, если выполняются следующие условия:

1. Менеджер отдела продаж Шевроле Нива/Chevrolet NIVA нашего дилерского центра подтвердит Вам наличие либо возможность заказа автомобиля в интересующей комплектации;
2. У вас есть документально подтвержденные ценовые предложения от другого дилера Шевроле Нива/Chevrolet NIVA;

**Акция**

- Chevrolet Cruze. Выгода при покупке до 194 000 рублей!**
- Chevrolet Orlando. Максимальная выгода при покупке!**
- Chevrolet Tahoe на VIP условиях!**



Targetix  
Alliance  
Retargeting



При покупке  
**CHEVROLET NIVA**  
до 30 апреля



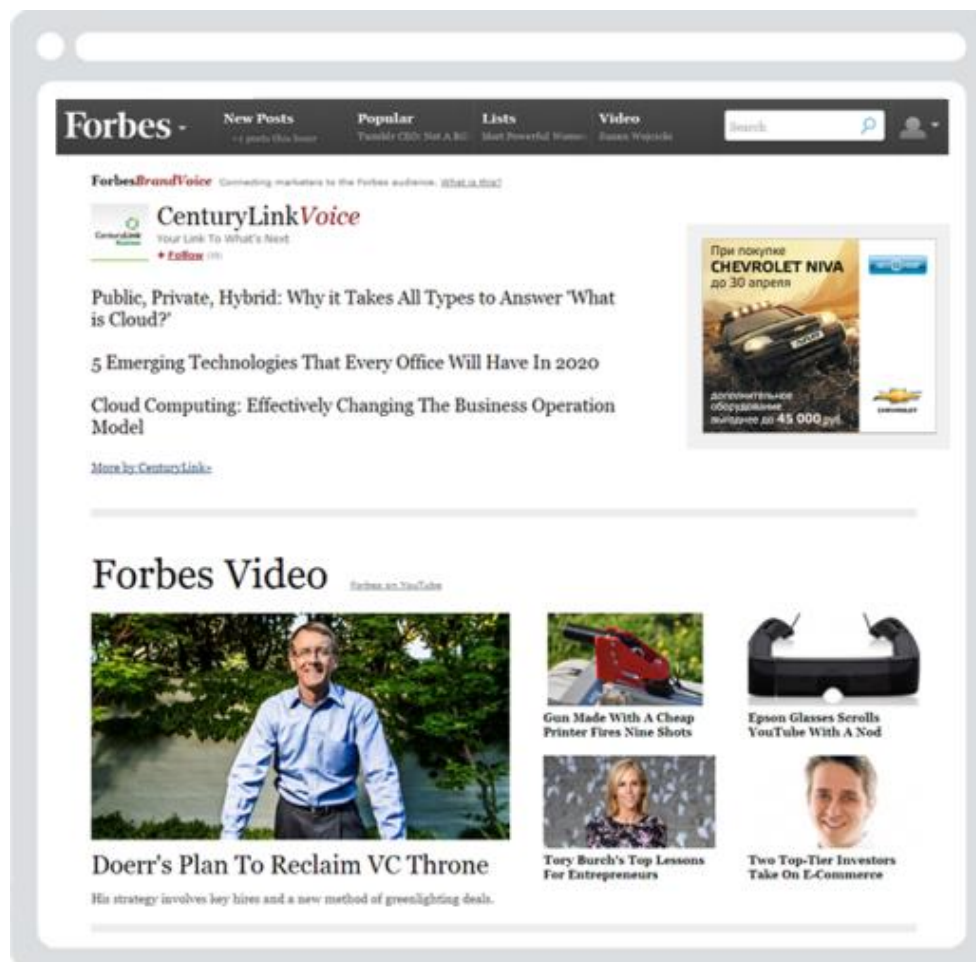
дополнительное  
оборудование  
выгоднее до **45 000 руб.**

ABT МИР CHEVROLET



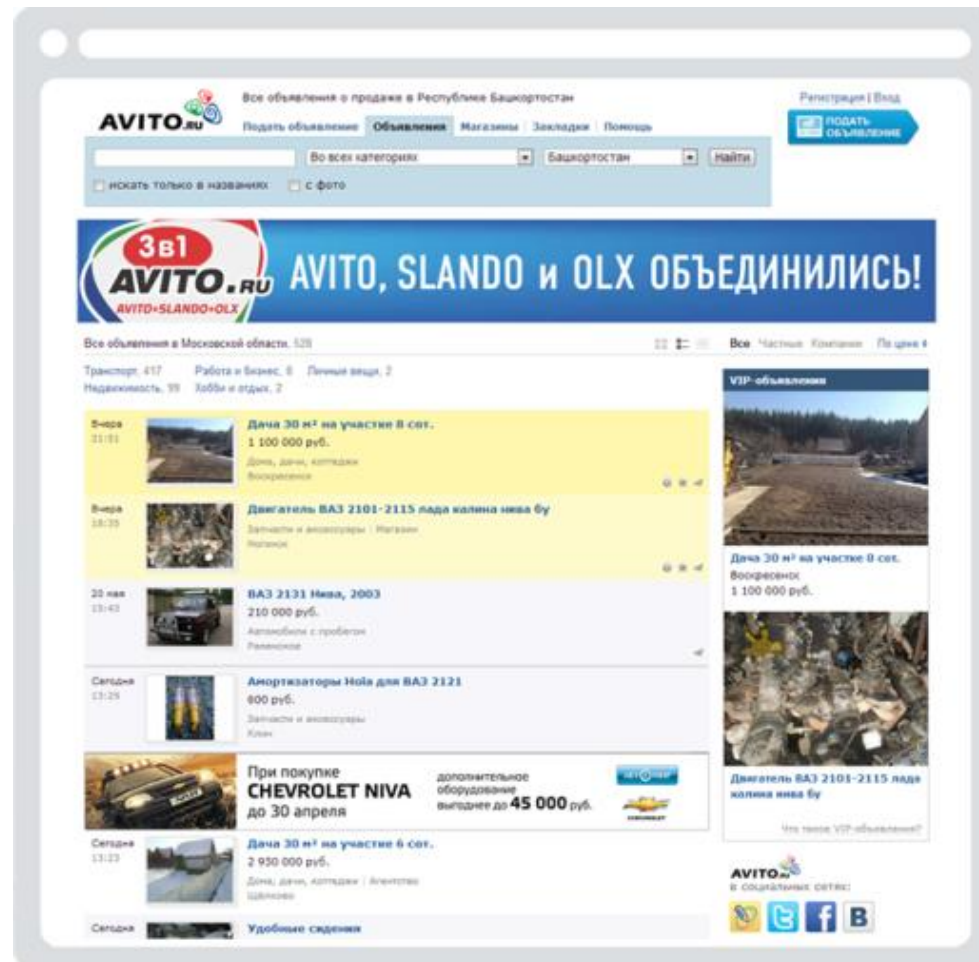
Повторные  
посещения

# Где показывалась реклама?



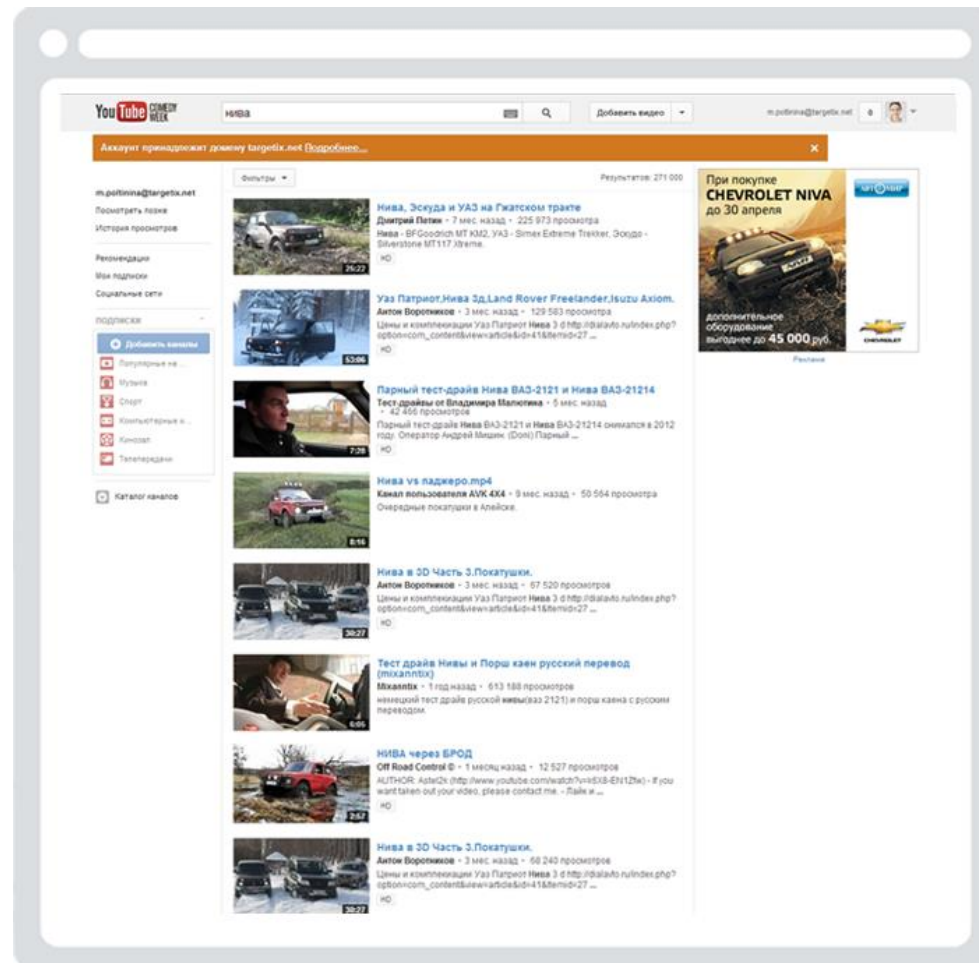
С помощью RTB технологий можно осуществлять закупки на популярных ресурсах

# Где показывалась реклама?



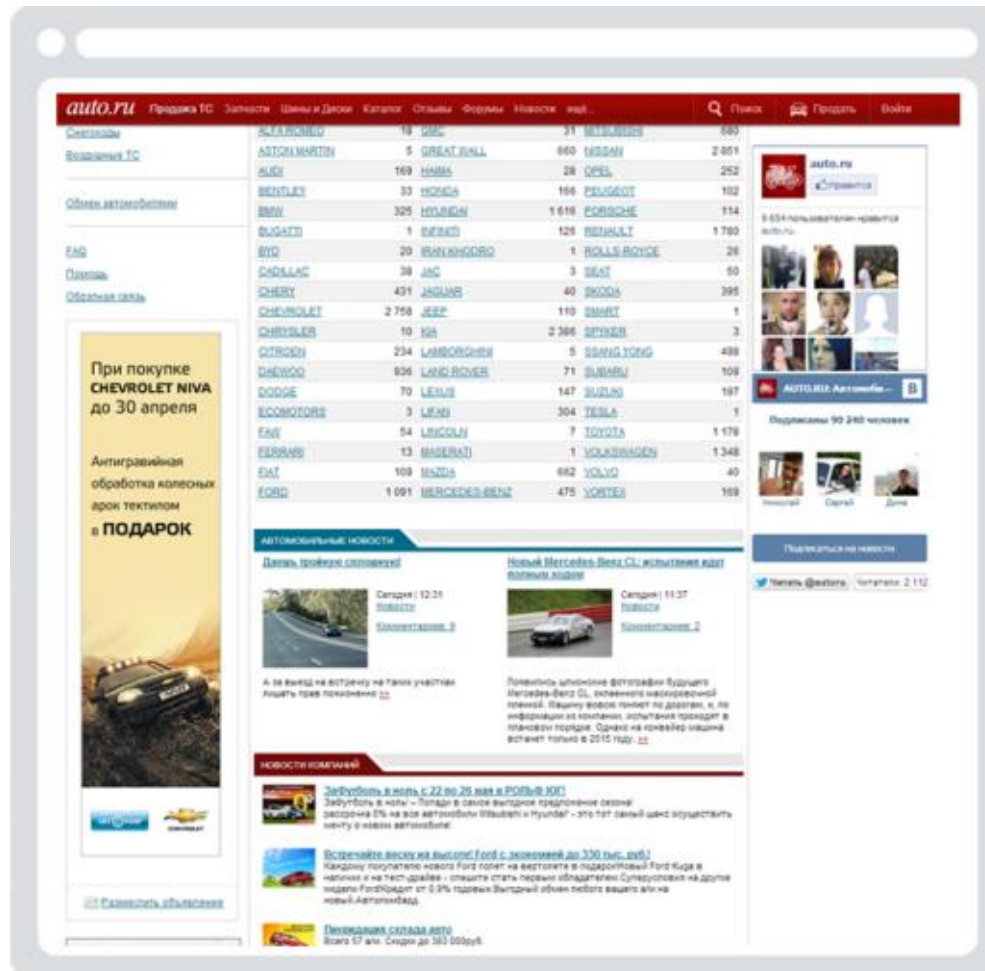
С помощью RTB технологий можно осуществлять закупки на популярных ресурсах

# Где показывалась реклама?



С помощью RTB технологий можно осуществлять закупки на популярных ресурсах

# Где показывалась реклама?



The screenshot shows the auto.ru website interface. At the top, there is a navigation bar with the site name and various menu items. Below this is a table comparing different car models across various categories. To the left of the table is a sidebar with navigation links. A prominent yellow banner on the left side of the main content area advertises a promotion for Chevrolet Niva. Below the table, there are sections for 'Автомобильные новости' (Automotive News) and 'Новости компаний' (Company News), each featuring a small image and a brief article snippet.

Среднеразмерный	АКЦИЯ	19	BMW	31	MINI	660
Возможен ТС	AUDI <td>5 <td>GREAT WALL <td>660 <td>HONDA <td>2 051</td> </td></td></td></td>	5 <td>GREAT WALL <td>660 <td>HONDA <td>2 051</td> </td></td></td>	GREAT WALL <td>660 <td>HONDA <td>2 051</td> </td></td>	660 <td>HONDA <td>2 051</td> </td>	HONDA <td>2 051</td>	2 051
Объем автомобилей	KIA <td>169 <td>HONDA <td>28 <td>DAEWOO <td>252</td> </td></td></td></td>	169 <td>HONDA <td>28 <td>DAEWOO <td>252</td> </td></td></td>	HONDA <td>28 <td>DAEWOO <td>252</td> </td></td>	28 <td>DAEWOO <td>252</td> </td>	DAEWOO <td>252</td>	252
Евро	BENTLEY <td>33 <td>HONDA <td>166 <td>DAEWOO <td>102</td> </td></td></td></td>	33 <td>HONDA <td>166 <td>DAEWOO <td>102</td> </td></td></td>	HONDA <td>166 <td>DAEWOO <td>102</td> </td></td>	166 <td>DAEWOO <td>102</td> </td>	DAEWOO <td>102</td>	102
Самые	BMW <td>329 <td>HONDA <td>1 618 <td>PORSCHЕ <td>114</td> </td></td></td></td>	329 <td>HONDA <td>1 618 <td>PORSCHЕ <td>114</td> </td></td></td>	HONDA <td>1 618 <td>PORSCHЕ <td>114</td> </td></td>	1 618 <td>PORSCHЕ <td>114</td> </td>	PORSCHЕ <td>114</td>	114
Объемная сеть	DAEWOO <td>1 <td>SEAT <td>126 <td>RENAULT <td>1 700</td> </td></td></td></td>	1 <td>SEAT <td>126 <td>RENAULT <td>1 700</td> </td></td></td>	SEAT <td>126 <td>RENAULT <td>1 700</td> </td></td>	126 <td>RENAULT <td>1 700</td> </td>	RENAULT <td>1 700</td>	1 700
	FIAT <td>20 <td>HYUNDAI <td>1 <td>ROLLS ROYCE <td>26</td> </td></td></td></td>	20 <td>HYUNDAI <td>1 <td>ROLLS ROYCE <td>26</td> </td></td></td>	HYUNDAI <td>1 <td>ROLLS ROYCE <td>26</td> </td></td>	1 <td>ROLLS ROYCE <td>26</td> </td>	ROLLS ROYCE <td>26</td>	26
	CADILLAC <td>38 <td>JAC <td>3 <td>SEAT <td>50</td> </td></td></td></td>	38 <td>JAC <td>3 <td>SEAT <td>50</td> </td></td></td>	JAC <td>3 <td>SEAT <td>50</td> </td></td>	3 <td>SEAT <td>50</td> </td>	SEAT <td>50</td>	50
	CHEVY <td>431 <td>JAGUAR <td>40 <td>SKODA <td>285</td> </td></td></td></td>	431 <td>JAGUAR <td>40 <td>SKODA <td>285</td> </td></td></td>	JAGUAR <td>40 <td>SKODA <td>285</td> </td></td>	40 <td>SKODA <td>285</td> </td>	SKODA <td>285</td>	285
	CHEVROLET <td>2 758 <td>JEOP <td>110 <td>SMART <td>1</td> </td></td></td></td>	2 758 <td>JEOP <td>110 <td>SMART <td>1</td> </td></td></td>	JEOP <td>110 <td>SMART <td>1</td> </td></td>	110 <td>SMART <td>1</td> </td>	SMART <td>1</td>	1
	CHEVROLET <td>10 <td>KIA <td>2 366 <td>HYUNDAI <td>3</td> </td></td></td></td>	10 <td>KIA <td>2 366 <td>HYUNDAI <td>3</td> </td></td></td>	KIA <td>2 366 <td>HYUNDAI <td>3</td> </td></td>	2 366 <td>HYUNDAI <td>3</td> </td>	HYUNDAI <td>3</td>	3
	CITROEN <td>234 <td>LAMBORGHINI <td>5 <td>SHANGHAI <td>498</td> </td></td></td></td>	234 <td>LAMBORGHINI <td>5 <td>SHANGHAI <td>498</td> </td></td></td>	LAMBORGHINI <td>5 <td>SHANGHAI <td>498</td> </td></td>	5 <td>SHANGHAI <td>498</td> </td>	SHANGHAI <td>498</td>	498
	DAEWOO <td>826 <td>LAND ROVER <td>71 <td>SUBARU <td>109</td> </td></td></td></td>	826 <td>LAND ROVER <td>71 <td>SUBARU <td>109</td> </td></td></td>	LAND ROVER <td>71 <td>SUBARU <td>109</td> </td></td>	71 <td>SUBARU <td>109</td> </td>	SUBARU <td>109</td>	109
	DODGE <td>70 <td>LEXUS <td>147 <td>SUZUKI <td>187</td> </td></td></td></td>	70 <td>LEXUS <td>147 <td>SUZUKI <td>187</td> </td></td></td>	LEXUS <td>147 <td>SUZUKI <td>187</td> </td></td>	147 <td>SUZUKI <td>187</td> </td>	SUZUKI <td>187</td>	187
	ECOMOTORS <td>3 <td>LEVIN <td>304 <td>TESLA <td>1</td> </td></td></td></td>	3 <td>LEVIN <td>304 <td>TESLA <td>1</td> </td></td></td>	LEVIN <td>304 <td>TESLA <td>1</td> </td></td>	304 <td>TESLA <td>1</td> </td>	TESLA <td>1</td>	1
	EAG <td>54 <td>LYCORN <td>7 <td>TOYOTA <td>1 178</td> </td></td></td></td>	54 <td>LYCORN <td>7 <td>TOYOTA <td>1 178</td> </td></td></td>	LYCORN <td>7 <td>TOYOTA <td>1 178</td> </td></td>	7 <td>TOYOTA <td>1 178</td> </td>	TOYOTA <td>1 178</td>	1 178
	FERRARI <td>13 <td>MERCEDES <td>1 <td>VOLKSWAGEN <td>1 348</td> </td></td></td></td>	13 <td>MERCEDES <td>1 <td>VOLKSWAGEN <td>1 348</td> </td></td></td>	MERCEDES <td>1 <td>VOLKSWAGEN <td>1 348</td> </td></td>	1 <td>VOLKSWAGEN <td>1 348</td> </td>	VOLKSWAGEN <td>1 348</td>	1 348
	FIAT <td>109 <td>HONDA <td>662 <td>YOKO <td>40</td> </td></td></td></td>	109 <td>HONDA <td>662 <td>YOKO <td>40</td> </td></td></td>	HONDA <td>662 <td>YOKO <td>40</td> </td></td>	662 <td>YOKO <td>40</td> </td>	YOKO <td>40</td>	40
	FORD <td>1 091 <td>MERCEDES-BENZ <td>475 <td>YOKOTA <td>169</td> </td></td></td></td>	1 091 <td>MERCEDES-BENZ <td>475 <td>YOKOTA <td>169</td> </td></td></td>	MERCEDES-BENZ <td>475 <td>YOKOTA <td>169</td> </td></td>	475 <td>YOKOTA <td>169</td> </td>	YOKOTA <td>169</td>	169

С помощью RTB технологий можно осуществлять закупки на популярных ресурсах

# Результаты РК. Показатель отказа в сравнении с другими источниками трафика



\*по данным статистики Google Analytics клиента

# Результаты РК. Коэффициент конверсии в сравнении с другими источниками трафика

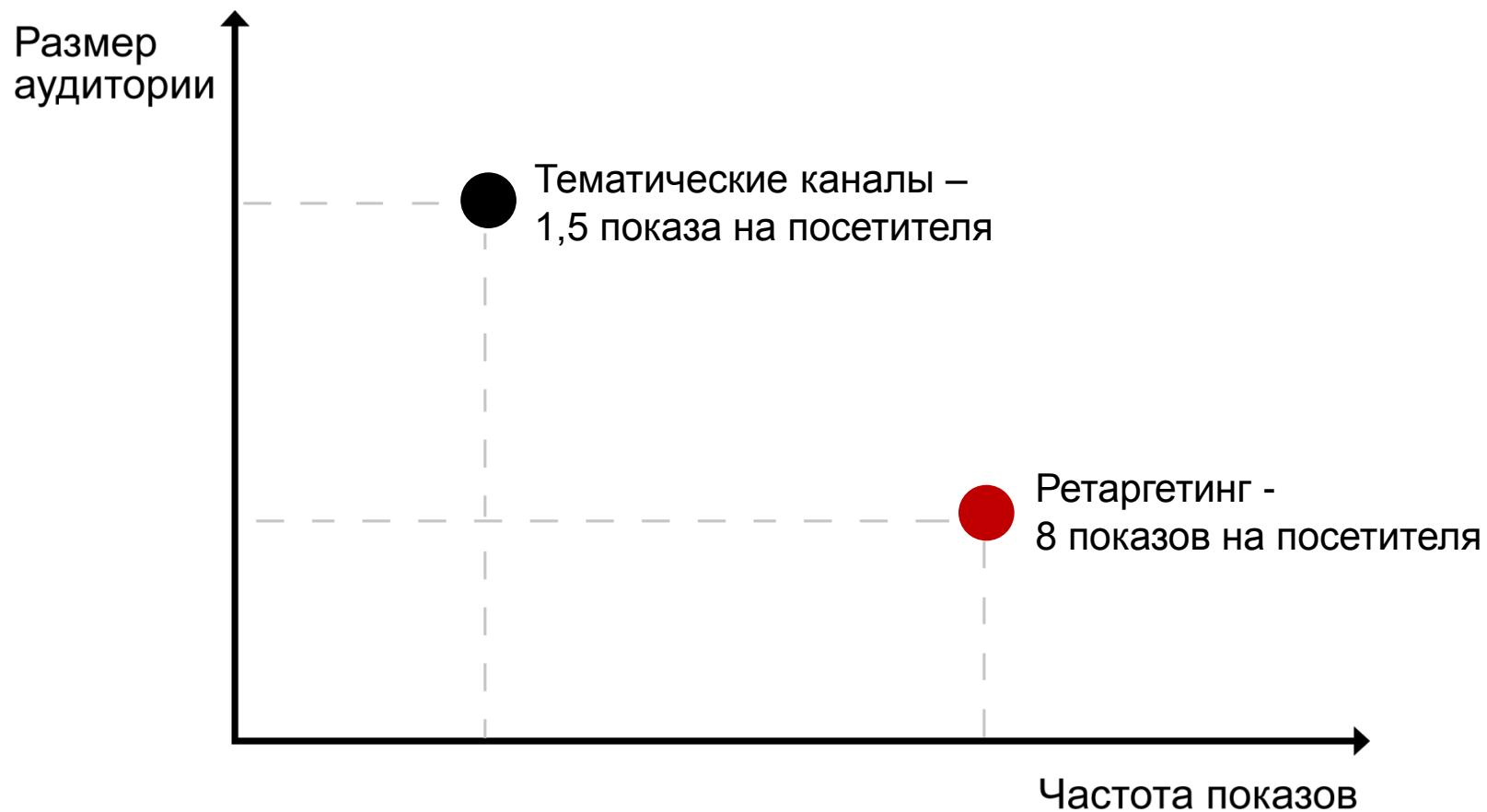
В качестве цели была выбрана страница контактов



\*по данным статистики Google Analytics клиента

# Частота контакта

С помощью Real Time Bidding мы достигли высокой частоты контакта с этими пользователями.





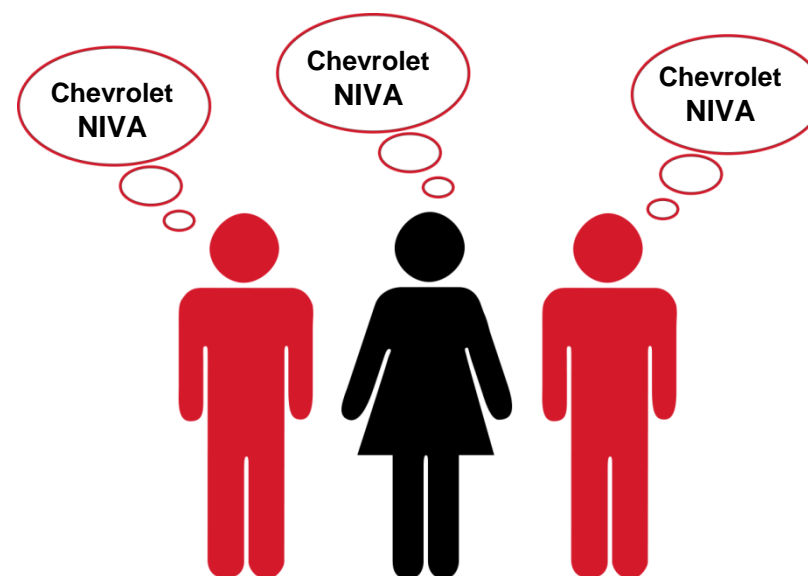


# Конструктор аудиторий

Сегменты аудиторий: пользователи, интересующиеся покупкой Chevrolet NIVA.

# Аудитория формируется с помощью Data Management Platform

- ▶ Поисквые запросы
- ▶ История посещений сайтов, страниц
- ▶ Анализ семантики страниц
- ▶ Общее время и частота поиска
- ▶ Когда было последнее действие
- ▶ Другие параметры



Пользователи, интересующиеся покупкой Chevrolet NIVA

# Результаты РК. Показатель отказа в сравнении с другими источниками трафика



\*по данным статистики Google Analytics клиента

# Результаты РК. Коэффициент конверсии в сравнении с другими источниками трафика

В качестве цели была выбрана страница контактов



\*по данным статистики Google Analytics клиента

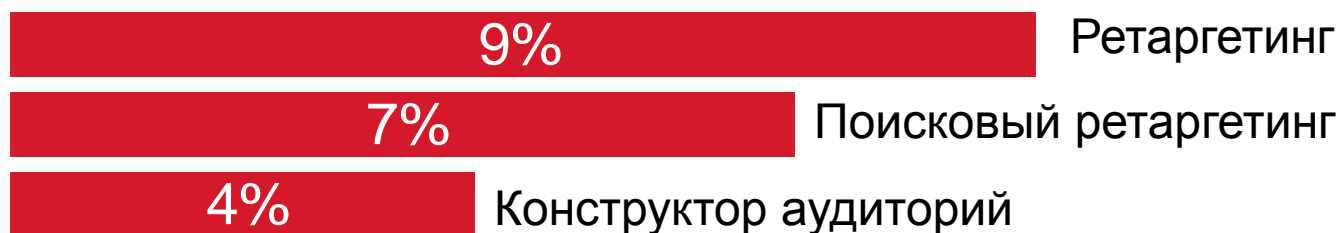
Сегментирование аудитории **с использованием DMP** является одним из самых эффективных способов привлечения новой аудитории на сайт рекламодателя.



# Технологии Targetix

# Коэффициент конверсии

## Targetix Alliance



## Targetix Display Network



# Кейс 2.

## Увеличение количества звонков в автосалон с помощью ретаргетинга

Рекламодатель: Ю.С. ИМПЕКС

Продвигаемая модель: Ford Focus



The advertisement features a silver Ford Focus driving on a road through a field under a dramatic sky. Below the image is the Ford logo, followed by the Ю.С. ИМПЕКС logo and text. The main offer is 'Ford Focus' with a benefit of up to 150,000 rubles and a pleasant contractual price. A button at the bottom says '>Узнай больше'.

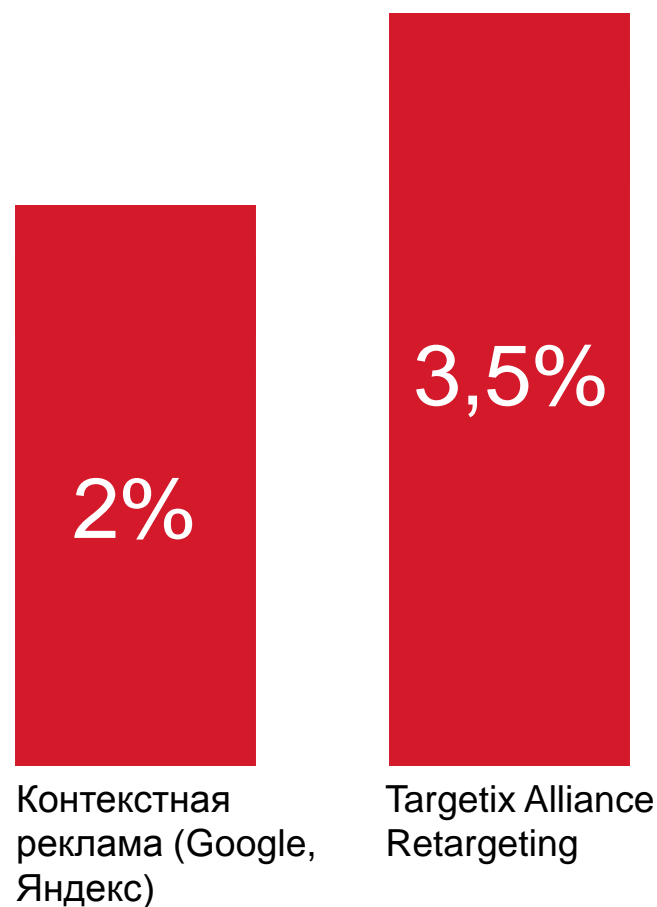
Ю.С. ИМПЕКС  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

**Ford Focus**  
выгода до **150 000** руб.  
+ ПРИЯТНАЯ ДОГОВОРНАЯ ЦЕНА

[>Узнай больше](#)

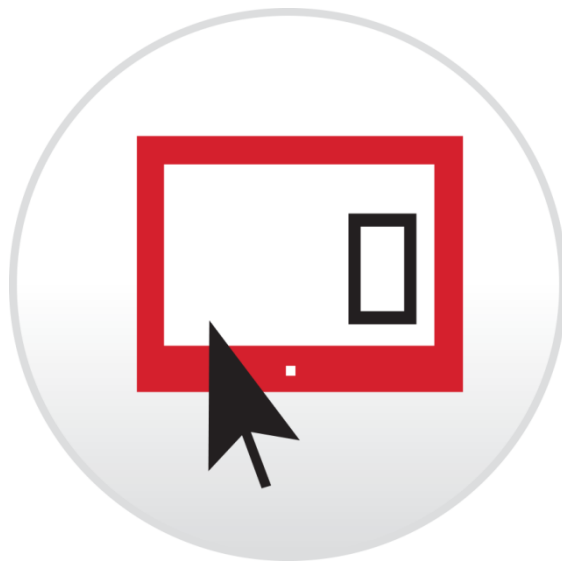


# Результаты РК. Конверсия посетителей сайта в звонки



# Кейс 3.

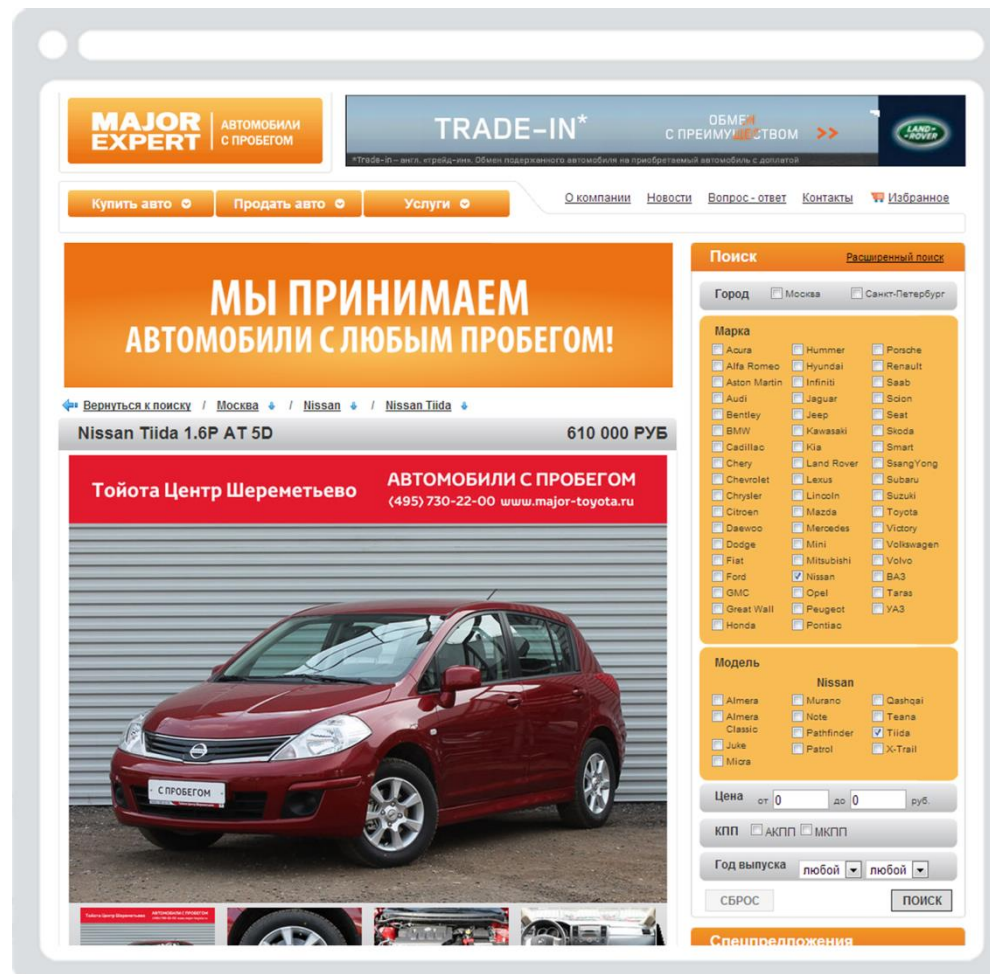
## Увеличение продаж поддержанных автомобилей



С помощью технологии Real-Time Creative

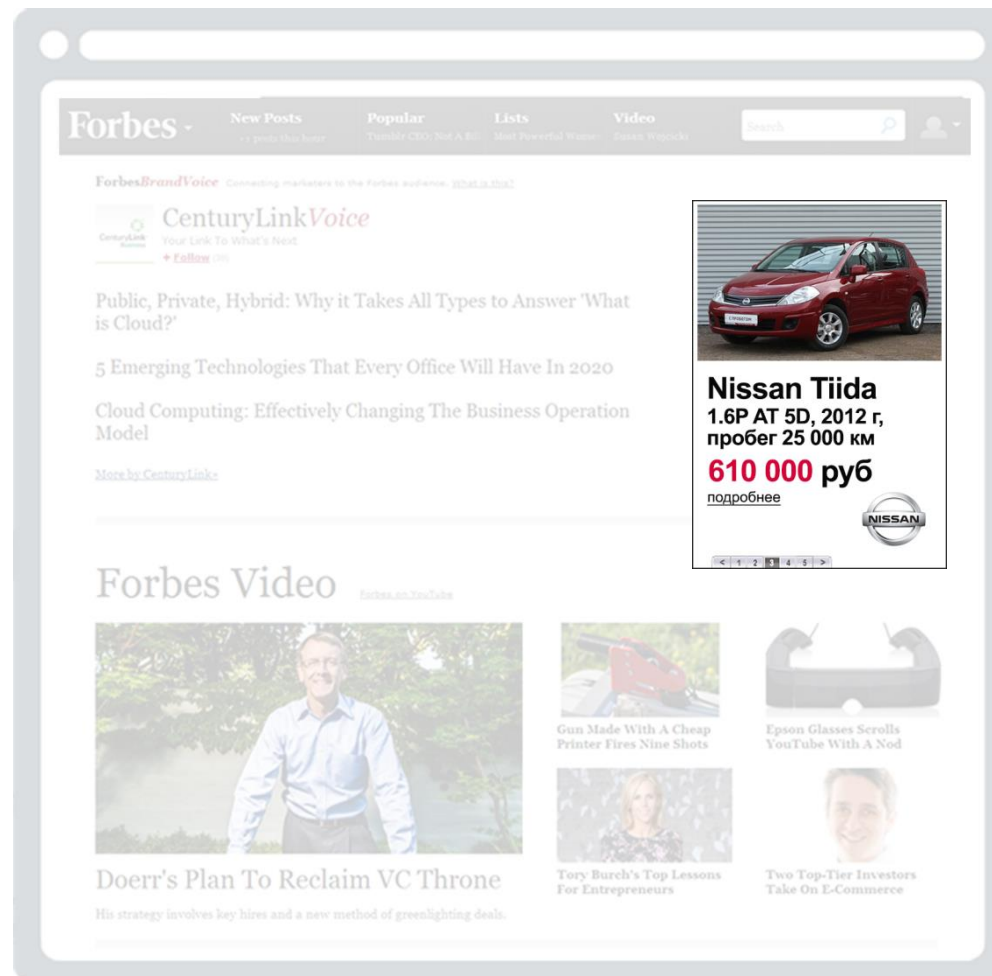
# Описание технологии Real-Time Creative

Пользователь просматривает автомобиль на сайте дилера



# Описание технологии Real-Time Creative

Затем пользователю показывается реклама просмотренного автомобиля



Баннер формируется в режиме реального времени

# Настройка рекламной кампании

1. Устанавливаем специальный код на сайт рекламодателя
2. Создаем шаблон баннера
3. Выбираем тактику рекомендаций авто
4. Запускаем кампанию

## Тактики рекомендаций

- ▶ Авто, которые просмотрел пользователь
- ▶ Популярные авто, похожие на те, что просмотрел пользователь
- ▶ Новые поступления в автосалон по тем моделям, которые интересовали пользователя
- ▶ Разработка индивидуального алгоритма

“

Never stop testing,  
and your advertising  
will never stop  
improving.”

- DAVID OGILVY