

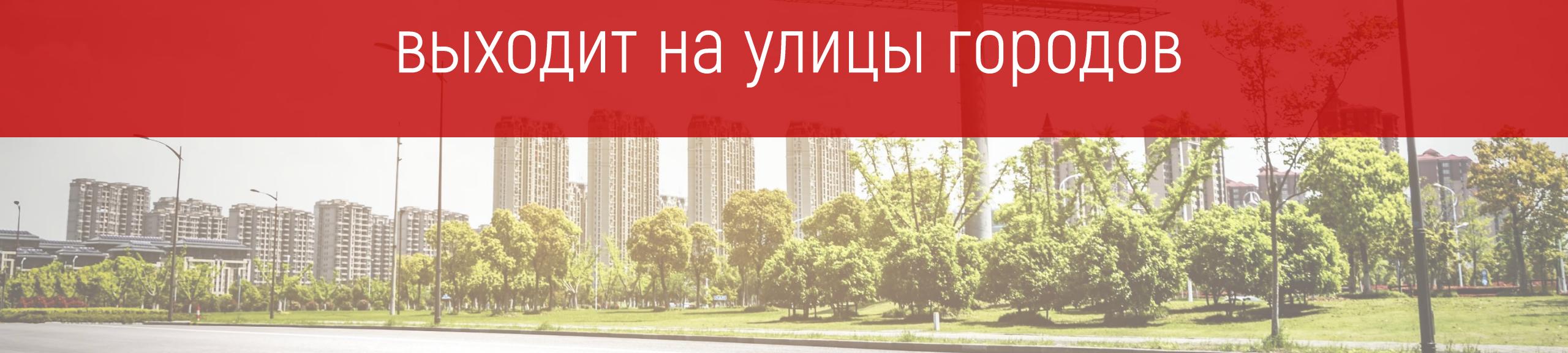


Сити XXI век



Таргетированная реклама

выходит на улицы городов



DOOH от Mail.ru Group

Новый формат пока ещё не пользуется такой популярностью, как, например, аналогичный в других системах или классическая наружная реклама

А совершенно напрасно: он может достичь в некоторых сегментах более высоких показателей

Максим Зенин,
директор по рекламным
продуктам Mail.ru Group



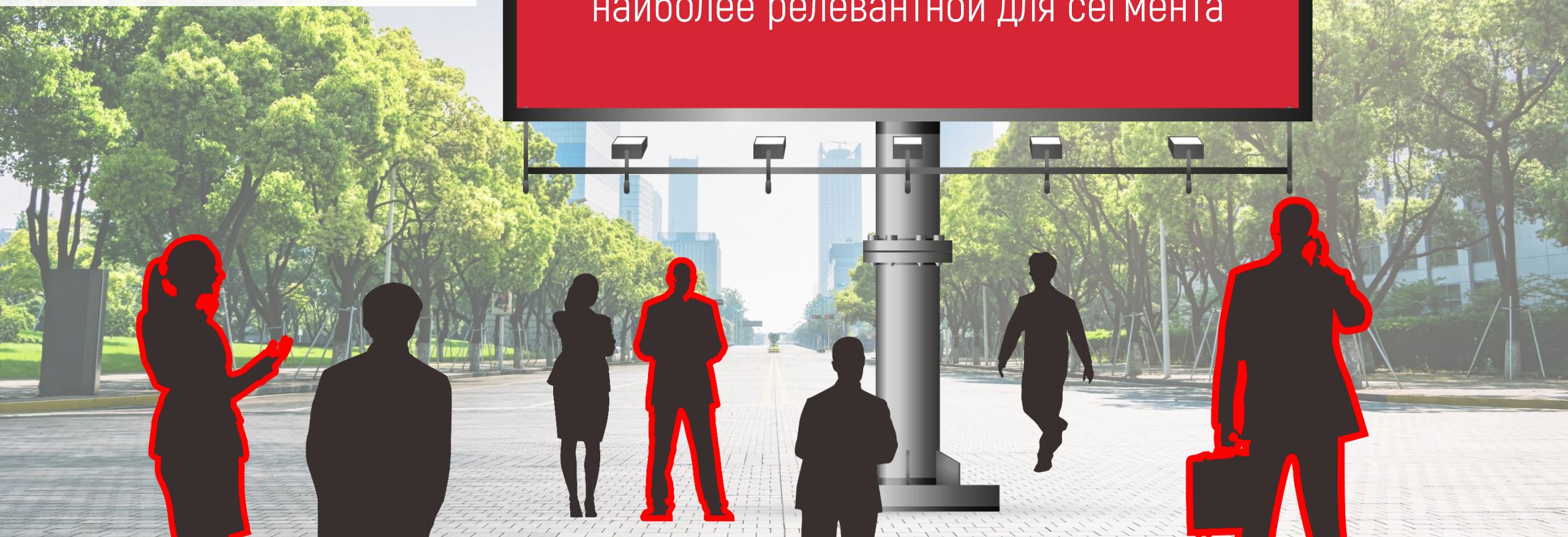
Таргетированная цифровая наружная реклама – эффективный канал для O2O-коммуникации бренда. С одной стороны, DOOH решает охватные задачи, с другой позволяет продолжить коммуникацию с аудиторией в рамках performance-кампаний, нацеленных на конкретный результат

ArrowMedia стало одним из первых агентств, которое протестировало новый инструмент, причем в не самой простой отрасли – недвижимости. Результаты теста показали, что DOOH становится эффективной частью омниканальных кампаний, а сквозная аналитика позволяет оценить результаты на каждом этапе взаимодействия рекламы с пользователем



Всё это происходит
за 1 секунду

Система анализирует портрет аудитории вблизи конструкции и автоматически принимает решение о показе той рекламы, которая будет наиболее релевантной для сегмента



Преимущества DOOH

в сравнении с аналогичными форматами в других системах



сбор тарг-адресов целевых пользователей, видевших рекламу, для дальнейшей работы



большая площадь покрытия билбордов



обращения с ретаргетинга по приемлемой стоимости



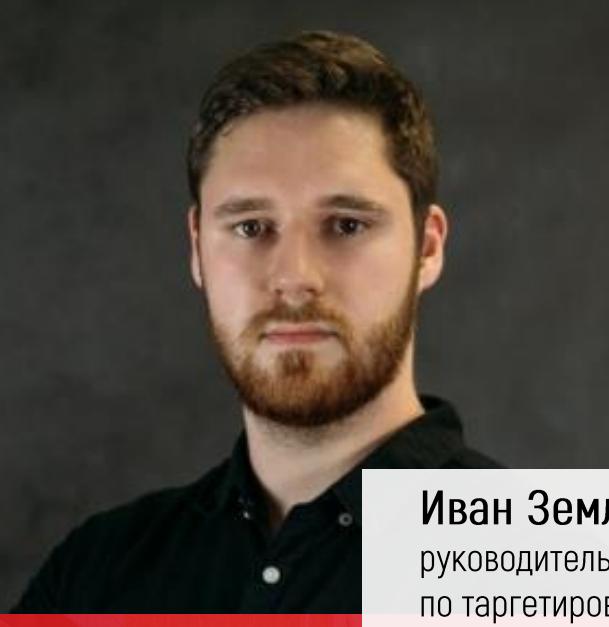
Оперативная модерация и удобный личный кабинет



Качественная аналитика, демонстрирующая вес myTarget в цепочке до конверсии



Прямые конверсии



настройка рекламных кампаний

Иван Земляной
руководитель вертикали
по таргетированной рекламе

« myTarget собирает все mac-адреса пользователей, которым показалась реклама, и отправляет в личный кабинет. Получается, что можно следовать за пользователем на всех уровнях воронки продаж: от контакта с билбордом до последующего показа ему рекламы на площадке соцсетей, где намного больше возможностей гибкого управления рекламой и проведения различных a/b тестов по интересам

Выгрузку с mac-адресами пользователей, видевшими рекламу продвигаемых брендов на билборде, мы использовали в ретаргетинге, который принес нам реальные результаты по звонкам, а с собранной аудиторией мы могли работать потом еще и не один месяц



комфорт-класс 23 - 55

интерес к «Новостройкам»

интерес к «Недвижимости»



Сити XXI век

-23 % меньше бюджет на myTarget, чем на Яндекс

ARROW
MEDIA

- Dooh myTarget
- Dooh Яндекса
- Наружная реклама

охват
ЦА

3,1 млн

в 4 раза
больше

звонки
(билборды)

19%
звонки
(ретаргетинг)

+50%
СРО
(ретаргетинг)

- ретаргетинг по базе аудитории dooh myTarget
- кампания классического размещения в myTarget



Обгоняйте конкурентов