

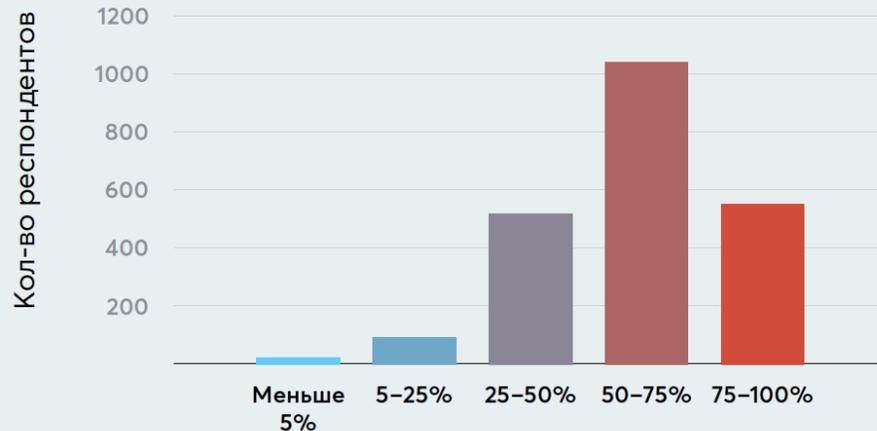


Нативная реклама — будущее performance- маркетинга

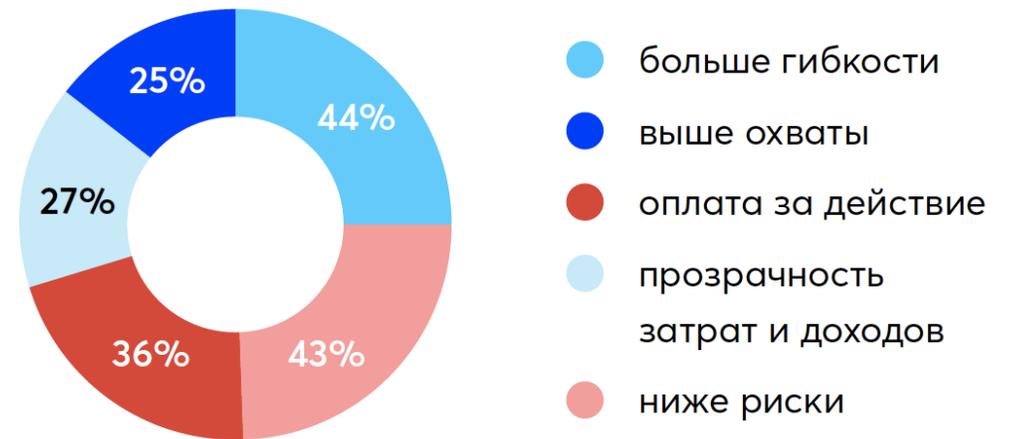
как минимум в 2019 году

2019 — год performance brand маркетинга

62% маркетинговых бюджетов перераспределяется в пользу performance-маркетинга



Почему рост performance-маркетинга стремительнее традиционного?



Affiliate marketing — часть performance подхода

Performance был всегда, но в 2018-2019 году наблюдается огромный рост

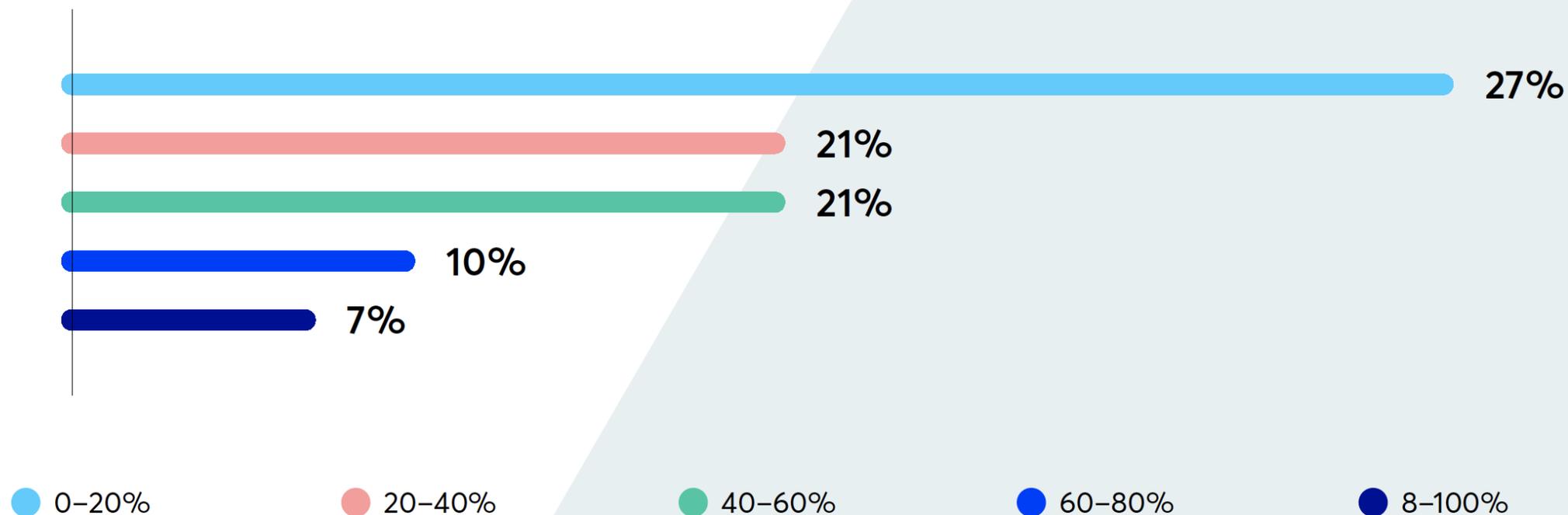
Почему?

Почему бренды переходят на performance модель?

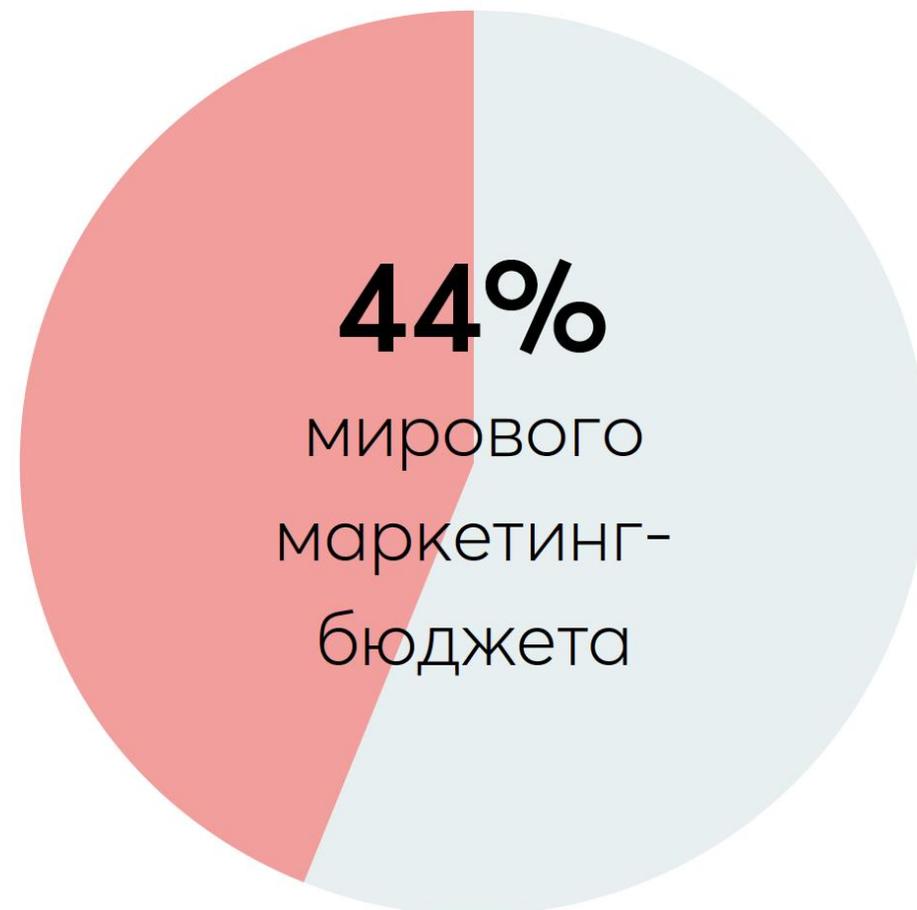
- меняется экономика бренда, многие переходят в e-com (онлайн магазины)
- создание своих точек продажи (онлайн и оффлайн) – контроль за тратами
- возможность трансформировать брендовые показатели в performance метрики
- кризис классической ad tech цепочки — много фрода, мало измеряемого результата
- удорожание таргетинга, так как бренды хотят тратить на измеряемую кампанию выше

А еще вот почему

Какой процент вашей общей выручки сгенерирован performance-маркетинговыми активностями?



\$237 млрд —
сейчас тратится
на performance-
based подходы



Performance + branded

Так как грань между подходами стирается, медийные бюджеты перейдут на каналы, которые ранее неактивно использовались для брендовых охватных кампаний.

Готовы ли мы к этому?

- ▶ понимаем ли мы логику рынка?
- ▶ хватит ли нам аудитории на существующих каналах?
- ▶ сможем ли мы показать результат?

- ▶ Привлечение готовой к действию аудитории
- ▶ Эффективных каналах
- ▶ С помощью персонализированного сообщения
- ▶ Измеряя и оптимизируя показатели

Все это
и даже больше
решает нативная
реклама

Нативная реклама на **9%** эффективнее способствует повышению лояльности к бренду и на **18%** — росту покупательских намерений, по сравнению с баннерной рекламой

% роста лояльности
к бренду

Нативная
реклама
32%

Баннерная
реклама
23%



% роста покупательских
намерений

Нативная
реклама
52%

Баннерная
реклама
34%

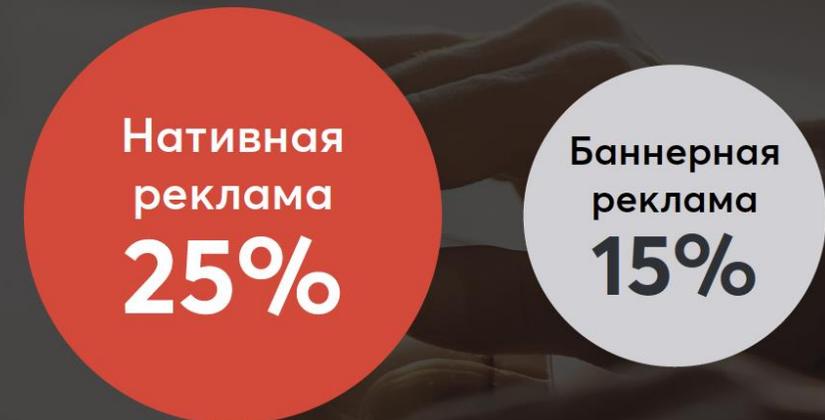




Пользователи на **52%** чаще просматривают нативную рекламу, чем баннерную.

Среднее количество просмотров рекламного сообщения.
Источник: IPG & Sharethrough

На **25%** больше пользователей просмотрели нативную рекламу в фиде, по сравнению с обычной баннерной рекламой.



Процент пользователей, увидевших нативную рекламу, по сравнению с баннерной.
Источник: IPG & Sharethrough

MGID это



Компания-новатор на рынке
нативной рекламы



10+ лет опыта
и 300+ девелоперов
в команде R&D



Не навязчивые, адаптивные
и разнообразные рекламные
форматы



Глобальный охват и прямое
партнерство с топовыми
площадками



Партнерство с международными
агентствами и брендами



Поддержка аккаунт-менеджера 24/7

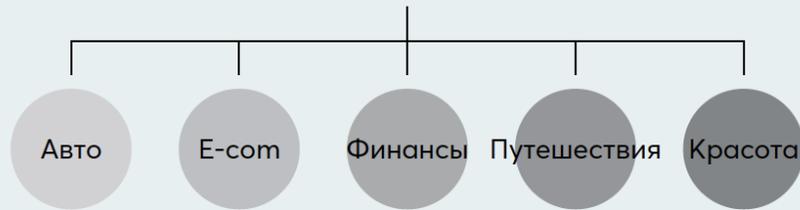
Наши офисы



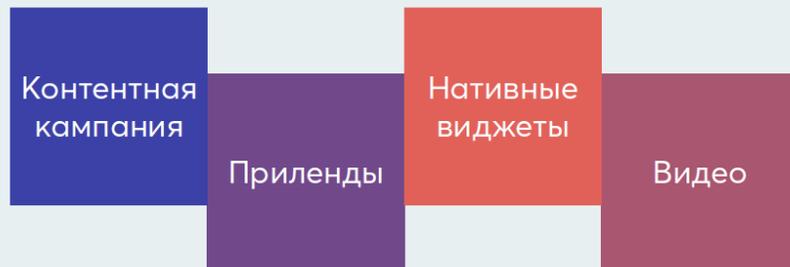
Сторона рекламодателя — подход MGID

Платформа MGID

Более 10 лет опыта в запуске performance-кампаний



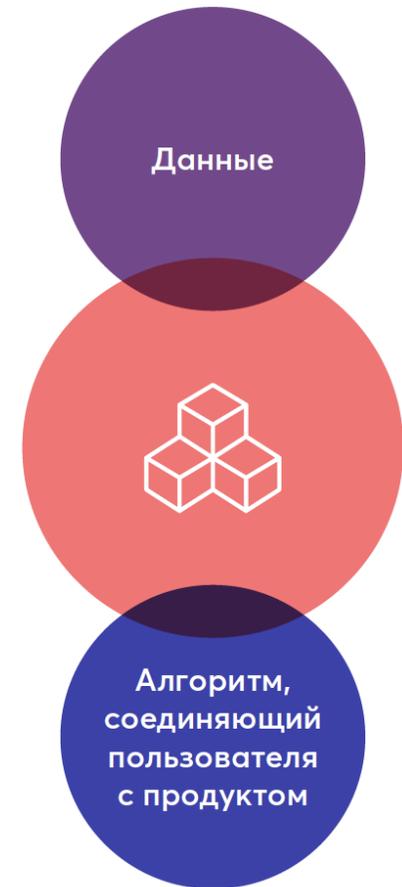
Прямое стимулирование продаж с помощью нативной рекламы



Мы знаем, как обеспечить продажи



Мы знаем, как повлиять на пользователя



Нативная реклама vs. поисковая/баннерная



Нативная реклама

Органично вписывается в площадку, на которой размещена

Не навязчивая продажа

Высокий CTR (в среднем – 0,5%)

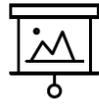
Идеальный инструмент для привлечения аудитории на сайт

Более низкий CPC

Эффективно работает на разных платформах

CPC

\$0,25



Баннерная реклама

Выглядит как откровенно рекламное объявление

Агрессивная продажа

Низкий CTR (в среднем – 0,05%)

Идеальный инструмент для ретаргетинга

Более высокий CPC

Эффективнее на десктопе

CPC

\$0,4



Поисковая реклама

Выглядит как откровенно рекламное объявление

Агрессивная продажа

Высокий bounce rate

Идеальное решение для высоких показателей CTR

Более высокий CPC

Эффективнее на десктопе

CPC

\$1,5



Задача

Увеличить количество продаж среди целевой аудитории бренда в Индии (мужчины и женщины 17-45 лет, которые одинаково сильно любят спорт и моду).

Решение

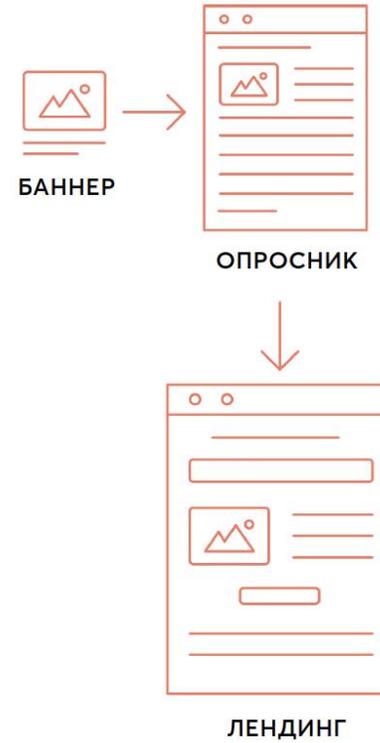
Использовать платформу нативной рекламы MGID для разработки и реализации комплексной стратегии продвижения продукта.

Стратегии продвижения

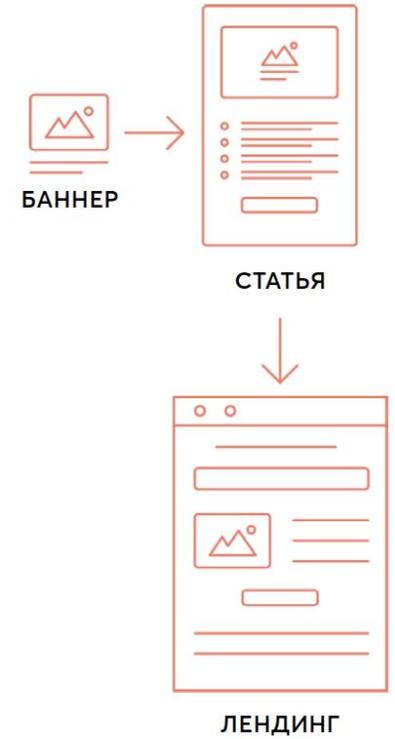
Стратегия 1



Стратегия 2



Стратегия 3



Результаты

Средний месячный
бюджет

\$20 932

Средний
CTR

0,45%

Среднее кол-во
продаж в месяц

2135

Иновации MGID для Издателей

A close-up photograph of a human eye, looking slightly to the right. The eye is brown with a dark pupil. A thick, horizontal brushstroke in shades of blue, purple, and red is drawn across the eye, partially obscuring it. The background is a soft, out-of-focus blue and purple gradient.

Подход MGID

A close-up photograph of two hands, one from a person in a grey sleeve and one from a person in a green sleeve, with their index fingers touching. The background is a blurred outdoor scene with green grass and a yellowish sky.

Мы возвращаем
контроль над созданием
формата самому
издателю –
это и есть нативный
подход



Представляем MGID Smart Widget

Это целостное решение,
которое возвращает контроль
над монетизацией реальному
владельцу аудитории.
Медиа



Почему смарт?

Исходя из целей медиа, смарт виджет можно настроить для решения таких задач:



Монетизация

(нативная
реклама, дисплей,
видео)

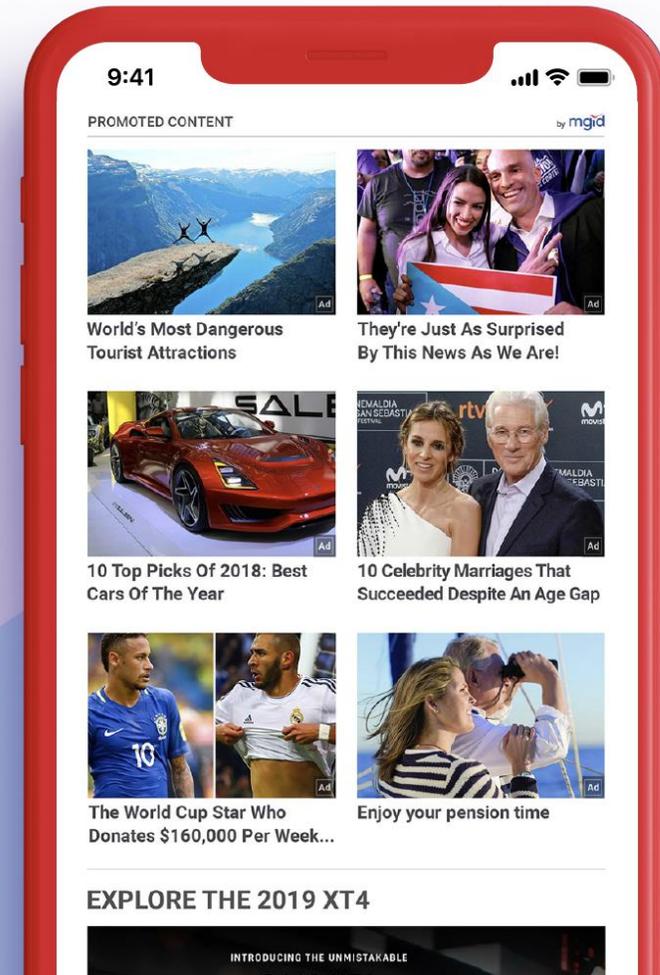


**Новые
посетители**



**Удержание
аудитории**

Smart Widget, с помощью запатентованного алгоритма MGID AI, автоматически создает комбинацию форматов для достижения одной из этих целей. Big data, собранные в ходе многочисленных кампаний, запущенных на собственной платформе MGID, используются для прогнозирования оптимальной комбинации.





Native performance through innovation

Спасибо!

mgid.com