ANALITYKA DANYCH W GENEROWANIU LEADÓW B2B

IDG

Analityka danych w generowaniu leadów B2B

Czym jest reklama oparta o analitykę?

Reklama oparta o analitykę to zautomatyzowana, wsparta o technologię i zasilana danymi, reklama nakierowana na wybranego przez nas użytkownika.

Cel? Wybieramy dotarcie do konkretnych użytkowników, zamiast do bliżej niekreślonej grupy obecnej na konkretnej witrynie.

IDG

Schemat kampanii

Definicja grupy docelowej

- Konkretne zachowania na użytkownika (czytelnictwo określonych treści, udział w wydarzeniach tematycznych, interakcje z treściami dodatkowymi – scoring)
- Wskazana baza e-mailingowa
- Tagi
- Nazwa firmy
- Dane „demograficzne”

- Możliwość wsparcia kampanii w sieci GDN, Facebook czy przy użyciu mechanizmów programmatic buying

IDG

Schemat kampanii

Przykład grupy docelowej

- Użytkownicy zainteresowani tematyką analizy danych in-memory (tagi)
- o scoringu powyżej 20
- zdobytym w przeciągu ostatnich 90 dni
- zatrudnionych na stanowisku związanym z IT (specjalista+)
- z firm powyżej 50 pracowników.

IDG

Schemat kampanii

Zdefiniowanie i przygotowanie formatów reklamowych

- treści content marketingowe dostosowane do charakterystyki „spadającego” użytkownika (nastawiony problemowo i oferujący jeszcze bardziej pogłębione treści dostępne za rejestracją)
- kreacje display dostosowane do użytkownika
- e-mailingi targetowane do mniejszych grup po konkretnych kryteriach
- SELEKCJA i KATEGORYZACJA LEADÓW

IDG

dashDB – kampania dla IBM

Przykład grupy docelowej

- Użytkownicy zainteresowani tematyką analizy danych in-memory (tagi)
- o scoringu powyżej 20
- zdobytym w przeciągu ostatnich 90 dni
- zatrudnionych na stanowisku związanym z IT (specjalista+)
- z firm powyżej 50 pracowników.

IDG

dashDB – formaty reklamowe

- Artykuły content marketingowe (kilka rodzajów, dla odbiorców o różnych zainteresowaniach szczegółowych)
- Materiały pogłębione dostępne za dodatkową rejestracją (dodatkowe badanie zainteresowania, zdefiniowanie i dookreślenie osób pochodzących z zewnątrz)
- E-mailing / display
- Ankieta z rozbudowanym raportem

IDG

Plan działania

1. Promocja artykułów w zdefiniowanej grupie docelowej (e-mailing, display).
2. Zebranie dodatkowych osób z pobrań materiałów pogłębionych.
3. Telefoniczne potwierdzenie zainteresowania osób daną tematyką i propozycja ankiety z raportem.
4. Wypełnienie ankiety (5 pytań), prezentacja spersonalizowanego raportu.

5. Efekt? 53% osób czytających raport dokonuje przekliku do rejestracji na wersję 30-dniową narzędzia.
6. No i leady...☺

IDG

IBM

COMPUTERWORLD
FROM IDG

tytuł - badanie dla IBM'a

1. Czy obecnie prowadzą Państwo analizy biznesowe oparte o duże zbiory danych (Big Data)?

- Tak
- Nie

DALEJ »

IBM COMPUTERWORLD FROM IDG

© 2017 IBM. Wszelkie prawa zastrzeżone.
Znaki towarowe: nazwa IBM i logotyp IBM są znakami towarowymi lub zarejestrowanymi znakami towarowymi firmy IBM. Inne nazwy firm, produktów i usług mogą być znakami towarowymi albo usługowymi innych podmiotów.
Na stronie www.ibm.com/ibm/pl/pl/?lnk=fab_plpl można znaleźć najświeższe informacje na temat bezpiecznego i efektywnego przetwarzania informacji.

Copyright 2017 IDG Poland S.A.
00-105 Warszawa, ul. Twarda 18
tel. +48 22 3217800fax +48 22 3217888

Regulamin O nas Do góry

IDG

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ!

IDG