

Mobile Targeted Advertising – skuteczne narzędzie marketingowe





Case study
DataMasters



Mobile Targeted Advertising

Mobile Targeted Advertising to rosnący trend, który zmienia sposób prowadzenia kampanii marketingowych. Dzięki precyzyjnym informacjom demograficznym firmy mogą kierować do konkretnych odbiorców reklamy, które są zgodne z ich zainteresowaniami.

Pozwala to:

-  skuteczniej dotrzeć do potencjalnych klientów, a także może pomóc w zwiększeniu sprzedaży,
-  budować świadomość marki, zwłaszcza w sytuacjach, w których tradycyjne reklamy są nieskuteczne lub nieodpowiednie.

Orange wspólnie z partnerem technologicznym firmą DataMasters zrealizował kampanię marketingową dla dealera marki samochodowej premium.

DataMasters to zespół ekspertów od 10 lat specjalizujący się w tworzeniu rozwiązań e-commerce. W swoim dorobku ma 100 zrealizowanych projektów, począwszy od kampanii Google AdWords, reklam Programmatic, poprzez pozycjonowanie, e-mail marketing, po device multiscreening.

www.datamasters.pl





Wyzwania

Dla dealera samochodowego wyzwaniem było dotarcie do klientów – konkretnych odbiorców planujących zakup samochodu marki premium.

Celem kampanii były:



zwiększenie sprzedaży,



popularyzacja marki.








Wdrożenie

Dealer samochodowy zdecydował się na Mobile Targeted Advertising – kompleksowe rozwiązanie przygotowania i wykonania masowej kampanii marketingowej.

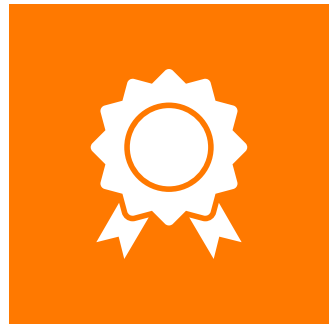
Kampania została zrealizowana na podstawie danych demograficznych pochodzących z systemów Orange – według założonych kryteriów (np. wiek, odwiedzane strony WWW, wybierane numery).

Dane zostały **zanonimizowane** i na ich podstawie została przeprowadzona analiza, która pozwoliła określić odpowiednią grupę docelową. Przeprowadzona kampania miała charakter aktywny z wykorzystaniem kanałów SMS oraz e-mail.

Wdrożenie obejmowało:

-  zaplanowanie i wykonanie kampanii marketingowej, która zapewnia maksymalizację założonych celów, tj. sprzedaży, promocji marki,
-  doradztwo i wsparcie marketingowe oraz prawne przy przygotowaniu komunikatów i regulaminów,
-  wykonanie raportów ilościowych z kampanii.










Efekty i korzyści

Korzystając z ukierunkowanej reklamy mobilnej, udało się efektywnie dotrzeć do szerszej grupy odbiorców w porównaniu z tradycyjnymi formami reklamowymi. Co więcej, można było ją zrealizować szybko, zachowując racjonalny poziom wydatków. Kampania **Mobile Targeted Advertising** była wysoce ukierunkowana – co oznacza, że dotarła precyzyjnie tylko do osób, które należały do zdefiniowanej grupy docelowej.

Dzięki temu udało się osiągnąć zakładane cele, takie jak:

-  zwiększenie ruchu na stronie internetowej w wybranej grupie docelowej,
-  zwiększenie sprzedaży produktów,
-  zebranie leadów,
-  reklama produktu,
-  kampania wizerunkowa.





Oknem klienta

Dzięki kampanii zrealizowanej z Orange nasz klient zwiększył sprzedaż swoich produktów. Wiarygodne i bogate dane pochodzące z Orange gwarantowały dotarcie do odpowiednich odbiorców i sukces kampanii. To była pierwsza tego typu wspólna kampania, a jej pozytywne rezultaty skłaniają nas do planowania kolejnych podobnych projektów.

Magdalena Jargiło
Prezes Zarządu DataMasters

