Better.
Faster.
Stronger.
Smarter.

ADMIXER ADVERTISING

CitrusAd

Співпраця CitrusAd & Admixer Advertising орієнтована на досягнення найкращих результатів для ритейлерів

Admixer Advertising є технічним партнером CitrusAd у Центральній та Східній Європі та надає доступ, впровадження та підтримку для всіх рішень CitrusAd.

Admixer Advertising пропонує широкий спектр послуг для онлайн-ритейлерів

Надання ритейл медіа рішення

Надання кращого у своєму роді ритейл медіа рішення для оптимізації медіапродажів та показу реклами

Підключення та налаштування рекламної платформи

Запуск, налаштування та впровадження рекламної платформи, консультації та навчання команди ритейлера

Збільшення продажів та монетизація рекламних пропозицій

Аутсорсинг розвитку вашого бізнесу та підключення до ритейл медіа мережі

Консалтинг

Експертна підтримка, консультації та оцінка з усіх питань рітейл технології та монетизації

ADMIXER ADVERTISING

Що таке CitrusAd?

Технологія CitrusAd була створена для вирішення будь-яких проблем, з якими стикаються онлайн-продавці (магазини, маркетплейси, агенції, бренди):

- Відсутність прозорості та контролю
- Відсутність ефективних та рентабельних систем самообслуговування
- Зменшення робочого медіа-капіталу бренду через обов'язкові платежі
- Невідповідна звітність і частота звітів
- Висока оплата за технічне забезпечення
- Невідповідність між пошуком і результатами

Експонентне зростання у 2020 та 2021 роках:

- Більше 50 функцій та оновлень платформи, що базуються на потребах клієнта
- 10 нових клієнтів у сферах електроніки, побутової техніки, одягу, забезпечення домашніх тварин, товарів для дому та кухні, продуктових магазинів, магазинів одягу та дитячих товарів
- Додано відділ продажу та консультаційних послуг з 50+ експертами з рітейлу, які мають великий досвід роботи у сферах продажу, операцій, програматик, аналітики, а також креативної галузі

Progressive GROCER

INDUSTRY NEWS RESEARCH DIVERSITY AND INCLUSION TECHNOLOGY CENTER STORE PERIMETER SOLUTIONS E-COMMERC

Publicis Groupe Acquires CitrusAd In Major Retail Media Move

Grocers using CitrusAd platform poised to benefit from ownership by global ad giant

Mike Troy
Editorial Director, Grocery Group

The four-year-old CitrusAd retail media platform used by grocers such as Hy-Vee, Wakefern and Ocado has been acquired by Publicis Groupe for an undisclosed sum.

The deal comes amid dramatic growth of retail media and expectations of further increases as major advertisers are drawn to the targeting, transparency and measurability of retail media. The CitrusAd platform, which offers self-service capabilities for brands, is used by 70 retailers globally, according to Publicis Groupe. Plans call for CitrusAd to function as a standalone business within Publicis Groupe's Epsilon business.

CitrusAd founders Nick Paech, left, and Brad Moran.

"It's not every day you find a partner the size of Publicis Groupe that not only shares the same vision and entrepreneurial spirit as CitrusAd but who can apply their advertising prowess and muscle to a technology company like ours," said Brad Moran, co-founder and CEO of

INTELLIGENT CIO
Providing Unparalleled Technology Intelligence

SUSTAINABILITY Download the full report

Search ...

HOME INTELLIGENT TECHNOLOGY INDUSTRY VERTICALS COUNTRIES ANALYSIS VIDEOS WHITEPAPERS CONTACT US
OTHER REGIONS

Nectar360 partners with CitrusAd to launch world leading retail media platform to brands

RETAIL SOFTWARE TOP STORIES UNITED KINGDOM

Rebecca Miles | 2 December, 2020

Nectar360, part of the Sainsbury's business, is working with market-leading retail media technology company, CitrusAd, to launch a retail media platform that enables brands and ad agencies to launch targeted sponsored product, banner advertising and return on investment (ROI) reporting and analytics across Sainsburys.co.uk.

Nectar360 builds loyalty and personal connections with customers for the biggest UK and global brands. It owns and operates Nectar, a UK loyalty programme, helping some of the UK's biggest brands to build impactful relationships with their customers. Nectar360 manages Sainsbury's and Argos shopper marketing services, utilising insights and media expertise to connect the Sainsbury's businesses, FMCG brands, GM brands and their customers.

The Nectar360 partnership with CitrusAd technology empowers an enhanced understanding of

MOST READ

Get To Know: Mark Lippett, CEO, XMOS

Getting down to business with data ethics in AI

The 5 most common router attacks on a network

Reduced time for scheduled releases and millions saved with data automation

Putting technology at the heart of customer experience in hospitality

Про CitrusAd

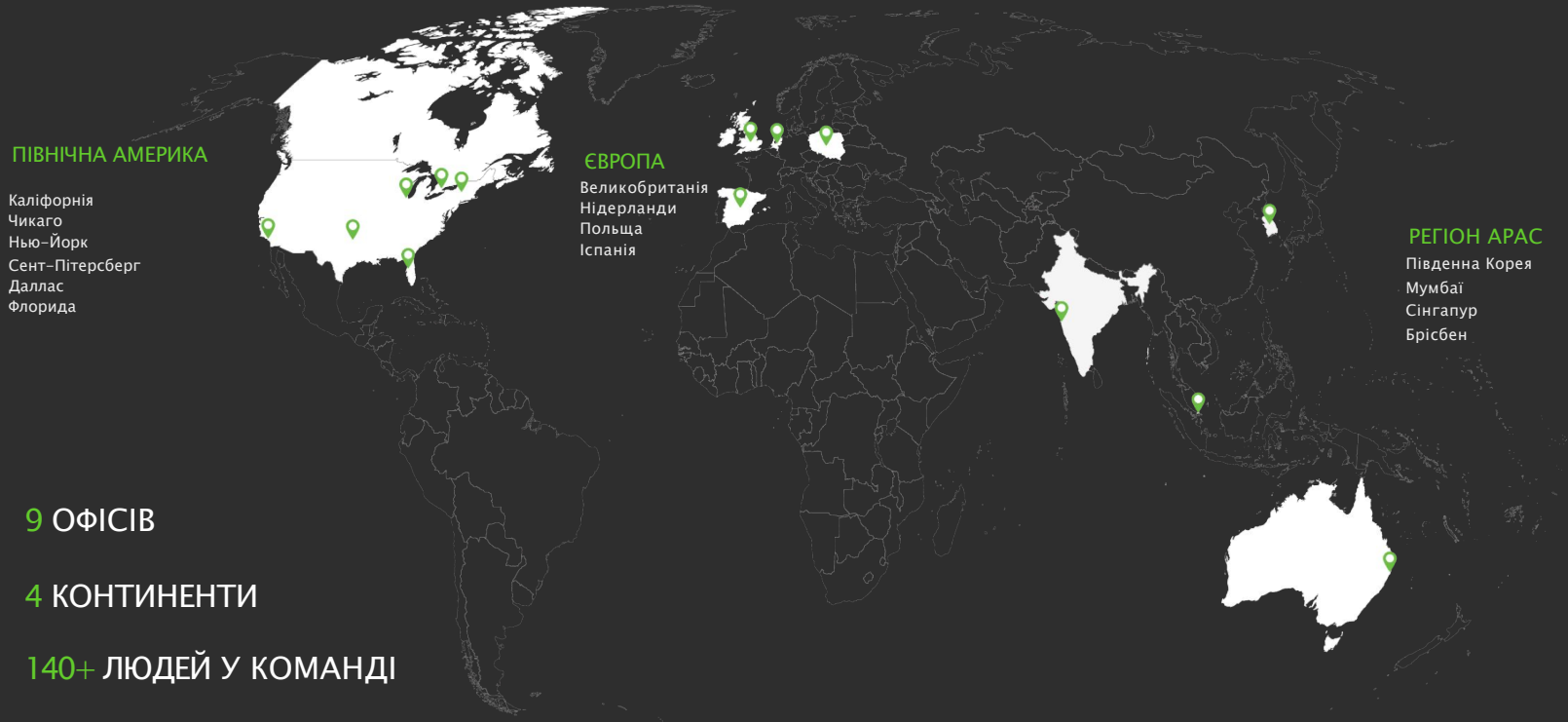
CitrusAd – одна з найпопулярніших рекламних платформ для e-ритейлерів та брендів. Серед клієнтів CitrusAd 50 роздрібних продавців у 22 країнах.

Обслуговуючи понад 50 мільярдів рекламних запитів на рік, CitrusAd надає рекламне програмне забезпечення Private Marketplace для 10 із 50 провідних світових компаній зі сфери e-commerce, у тому числі 6 із 10 провідних продуктових онлайн-магазинів та аптек.

Послуги CitrusAd також включають:

- Технології показу реклами
- Аналітику та вимірювання
- Управління продажами та ведення рахунків
- Управління процесами
- Створення креативів
- Консалтинг та стратегічне планування

Глобальні представництва CitrusAd



9 ОФІСІВ

4 КОНТИНЕНТИ

140+ ЛЮДЕЙ У КОМАНДІ

Глобальні ритейл-партнери CitrusAd

Північна Америка

HyVee, GROUPON, MARIANO'S, Spring Market, Harris Teeter, weis, United supermarkets, Tom Thumb, KOHL'S, CARRS, Smart&Final, FRESH, Jewel-Osco, piggly wiggly, VONS, petco, the fresh grocer, Lucky California, ShopRite, SAFEWAY, GIANT TIGER, Super 1 Foods, DOLLAR GENERAL, WinCo FOODS, BED BATH & BEYOND, Albertsons, Randalls, Save Mart, PAVILIONS, foodmaxx, Price Chopper, AT&T, gopuff, Cub FOODS, Shipt, King Kullen, DRIZLY, LOWE'S, target

Європа

TechData, Sainsbury's, TESCO, ocado, EASY PHARMACY, Argos, phavory PHARMACY, ACROPOLIS PHARMACY, PC COMPONENTES, inatural, maskokotas, smile PHARMACY online care, o farmakopoios mou.gr, wecare+ ONLINE PHARMACY, vita4 you, hi, pharm 16, FEELUNIQUE, wowcher, PromoFarma, MediaMarkt, lamoda

Регіон APAC

Dan Murphy's, Woolworths, coles, Officeworks, booktopia, BWS, Amcal+, THE ICONIC, Metcash, FairPrice

Таймлайн партнерства CitrusAd з ритейл-компаніями

CitrusAd в цифрах

Не лише відомі логотипи компаній-партнерів, а й статистика з показниками клієнтів свідчать про те, що CitrusAd є найефективнішою роздрібною медіа-платформою для FMCG. Прозорість є ключовим принципом продуктів CitrusAd – починаючи з API і завершуючи інтерфейсом користувача. Механізм релевантності, а також можливість самообслуговування та простий у використанні UX дозволяють сотням ритейл-брендів керувати своїми кампаніями, підвищуючи конкурентоспроможність, релевантність реклами та загальний дохід.

Середня статистика FMCG ритейл-брендів на основі CitrusAd Tier 1 з використанням технології private marketplace

$13.33
Середній CPM банерної реклами

3,055
Активних продуктів у середньому

1.63%
Середній CTR

$951,961
Середній рівень щомісячного доходу по SPA (не включаючи банерну рекламу)

61.65%
Середній рівень конверсій

382
Активних постачальників у середньому

$0.82
Середній CPC

33.68%
Середній рівень завантаженості

Переваги CitrusAd

Покращений досвід купівлі

Система персоналізації в реальному часі ефективно використовує 1st party дані, гарантуючи, що потрібні продукти будуть представлені клієнтам магазину

Оптимізація бізнес-процесів

Платформа послідовно усуває трудомісткі дорогі процеси, тим самим оптимізує витрати та зберігає прибуток для бізнесу

Звітність у реальному часі

Дашборди зі звітністю в реальному часі надають рекламодавцям аналітику, на яку вони очікують від діджитал-медіа

Інтегрований рекламний сервер

Масштабована платформа дозволяє ритейл-продавцям об'єднати свої медіатехнології в єдину систему, щоб задовольнити всі діджитал-потреби брендів

Нативний показ реклами

Висока швидкість та продуктивність при показі реклами, відсутність блокування реклами, завантаження реклами менше 50 мс та високі показники ROI по всіх діджитал-активностях

Завдання, які допомагає вирішувати CitrusAd

Брендам та продавцям необхідна реклама в точках продажу, можливості самообслуговування та аналітика в реальному часі, які надають їм такі рекламні гіганти, як Google, Facebook та Amazon.

Ритейлери збирають якісні дані про клієнтів, але їм не вистачає технічних ресурсів для досягнення бажаного масштабу. Це призводить до можливих втрат доходів від реклами в розмірі ~$120 млрд на користь тих, хто пропонує кращі платформи.

Мануальні процеси

Медіареклама продається, розміщується та публікується вручну. Великі часові та грошові витрати призводять до недопроданості інвентарю

Монетизація дати

Для ефективної масштабної монетизації 1st party даних та діджитал-активів потрібні значні ресурси

Нестача автоматизації

Залучаються лише великі рекламодавці. Інші рекламодавці не отримують належної уваги

Звіти по ROI

Звіти для рекламодавців рідкісні та непостійні (немає звітів у режимі реального часу)

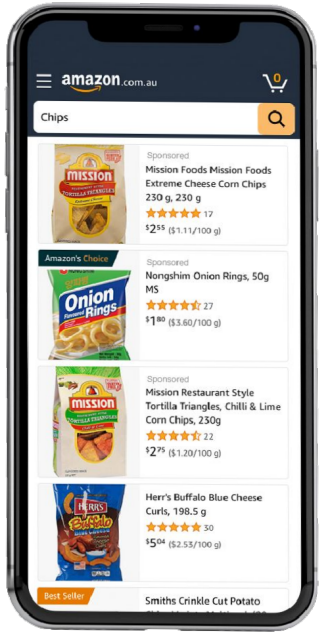
Складність інтеграцій

Множинні технічні рішення для створення продуктової та медійної реклами для брендів

Sponsored

ТІЛЬКИ РЕКЛАМНИЙ БІЗНЕС AMAZON ПОВИНЕН ВИРОСТИ ДО $38 МЛРД ДО 2023 року

ОЧІКУЄТЬСЯ, ЩО 50% ПРОГНОЗОВАНИХ 38 МЛРД ДОЛАРІВ МІГРУЮТЬ З ІНСТРУМЕНТІВ GOOGLE



Рішення

Запустіть власну рекламну платформу за допомогою CitrusAd, яка буде технологічно здатна конкурувати з DSP Amazon. Використовуйте свої 1st party дані та отримуйте прибуток, водночас оптимізуючи існуючі процеси продажу та показу реклами з використанням нативних рекламних проявів та адаптивних банерів.

CitrusAd надає такі ключові рішення:

Самообслуговування або управління

Самообслуговування чи допомога в управлінні технологією допомагають побудувати найбільш ефективну роботу з найбільшою кількістю рекламодавців. При цьому гарантовано прозору звітність по ROI для ритейлерів та брендів.

Єдиний медіасервер

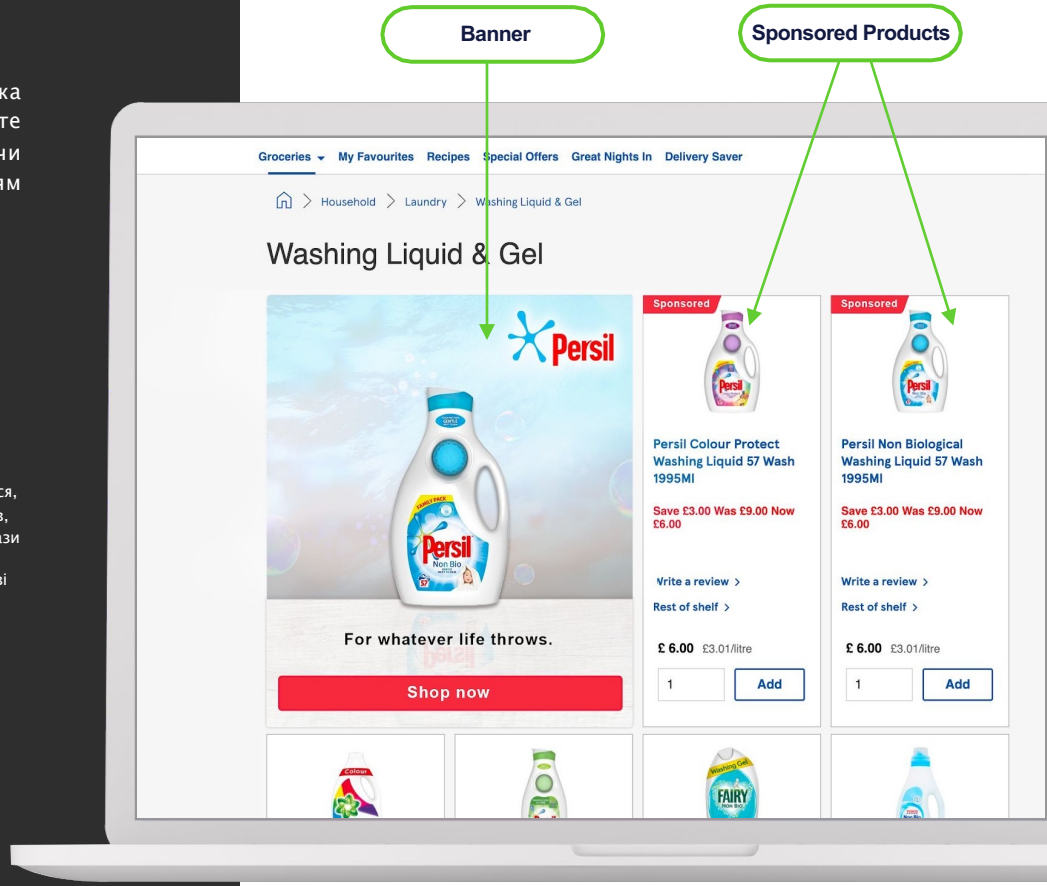
Персоналізовані продукти, що спонсоруються, нативна медійна реклама, сторінки брендів, інтеграція реклами в імейл-маркетинг і покази на екранах магазину в офлайні з використанням єдиної платформи на основі first party даних

Ціноутворення по SaaS моделі

Гнучка модель ціноутворення SaaS з оплатою за рекламний запит. Технологію можна використовувати як CMS, обслуговуючи внутрішній контент, і як зовнішню рекламну платформу

Інтеграція на стороні сервера

Інтеграція з боку сервера забезпечує нативний показ реклами в обхід адблоку, підтримка реклами не тільки на веб-сторінках, але й у додатках з завантаженням до 50 мс



Як монетизувати пошук ритейлеру?

Пошукова реклама – це найдинамічніший формат для ритейлерів, що швидко зростає, його обсяг збільшився на 22,5% YoY до $13,12 млрд у 2019 році. Роздрібну пошукову рекламу робить настільки цікавою, те, що 56,5% рекламодавців бачать у ній можливість зростання, а не необхідне зло.

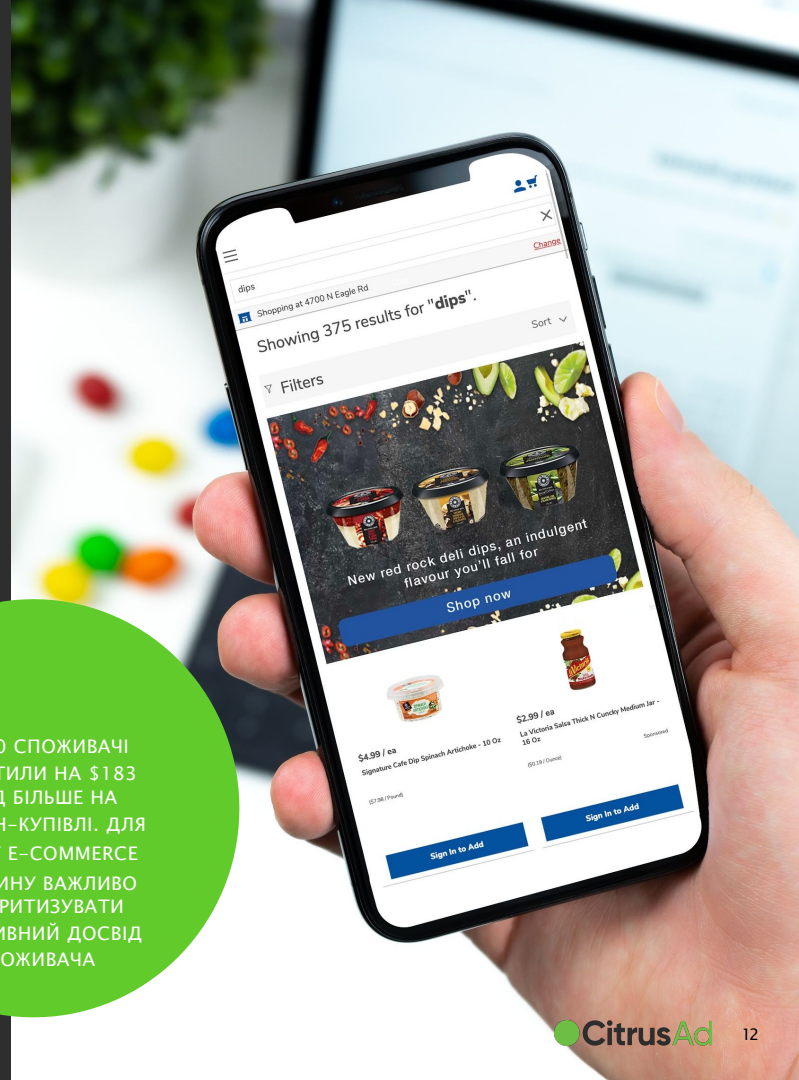
З урахуванням того, що у сфері ритейлу у 2019 році 46,3% витрат на діджитал-рекламу було витрачено саме на пошукову, очевидно, що стратегії рекламодавців змінюються, і ритейлерам слід враховувати ці напрямки у розвитку власної рекламної стратегії, включаючи пошукові можливості.

Наявність 1st party даних про продажі, даних за програмами лояльності, а іноді й даних з офлайн продажів – це та основна цінність, яку ритейлери можуть надати рекламодавцям, і вона більша, ніж можливості соціальних мереж або пошукових систем.

Ритейл-медіа для рекламодавців відіграє важливу роль, так як це активація нижніх етапів воронки продажів, де необхідна прозора звітність у режимі реального часу та точний таргетинг. Можна спостерігати зсув рекламних бюджетів з таких платформ, як Facebook та Google, у ритейл-медіа.
У e-commerce є дані та інвентар, необхідні рекламодавцям для ефективних комунікацій, не вистачає тільки ефективних технологій для реалізації потенціалу.

CitrusAd надає кращі рішення для ритейлерів та брендів. Завдяки персоналізованій рекламній платформі з можливістю селф-сервісу вона здатна конкурувати зі світовими лідерами за бюджети.

> У 2020 СПОЖИВАЧІ ВИТРАТИЛИ НА $183 МЛРД БІЛЬШЕ НА ОНЛАЙН-КУПІВЛІ. ДЛЯ УСПІХУ E-COMMERCE МАГАЗИНУ ВАЖЛИВО ПРИОРИТИЗУВАТИ ПОЗИТИВНИЙ ДОСВІД СПОЖИВАЧА

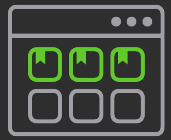


*eMarketer Report - Aug 5th 2019

Платформа CitrusAd

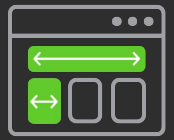
Власна технологія CitrusAd пропонує кілька форматів реклами в одному вікні, що дозволяє донести повідомлення про бренд та виміряти ефективність кампаній у єдиній зручній системі

Комплексне рішення зі звітами у реальному часі



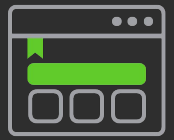
Sponsored products

Розміщення нативної реклами у преміальних місцях у верхньому ряді у видачі товарів на сайтах ритейл-партнерів



Банерна реклама

Рекламні банери на сайтах всіх ритей-партнерів, щоб яскраво показати креатив бренду



Брендовані сторінки

Дозволяють занурити споживача та оптимізувати глибину взаємодії з брендом на сайті ритейлера

Звітність у реальному часі

Звітність за замовчуванням включена до селф-сервісу платформи та пропонує основні показники для оцінки ефективності

Можливості платформи

- Нативний показ реклами
- Система самообслуговування (селф-сервіс)
- Звітність у реальному часі
- Розміщення із гарантованим обсягом (фіксована оренда)
- Точна індивідуальна атрибуція конверсій
- Вимірювання показників, важливих для ритейлерів
- Більш якісні аудиторії та точний таргетинг

Нативна реклама «sponsored product»

Коректно-розроблені формати дають змогу отримати корисну рекламу

Нативне розміщення за принципом server-to-server:

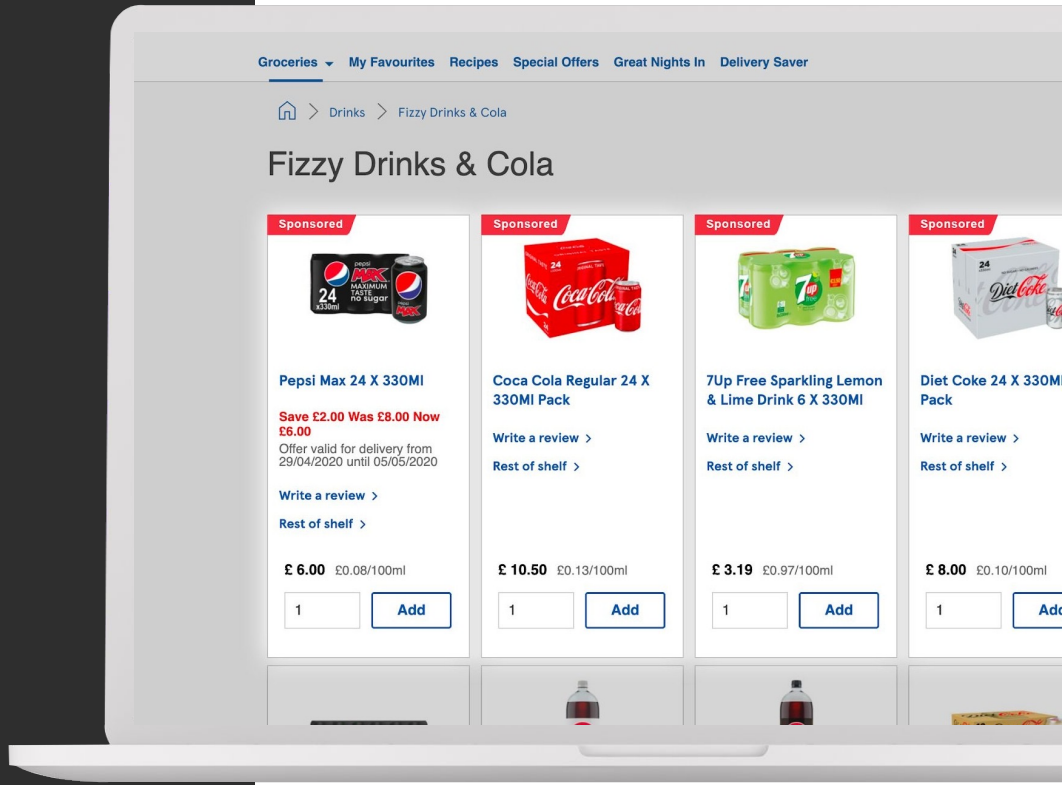
- Чудова швидкість і продуктивність
- В обхід будь-якого адблока
- Підвищення охоплення, кліків і продажів

Механізм персоналізації та релевантності:

- Використання 1st party даних
- Більш адресний і кост-ефективний
- Підвищення ключового показника CTR і коефіцієнта конверсій

Атрибуція one-to-one:

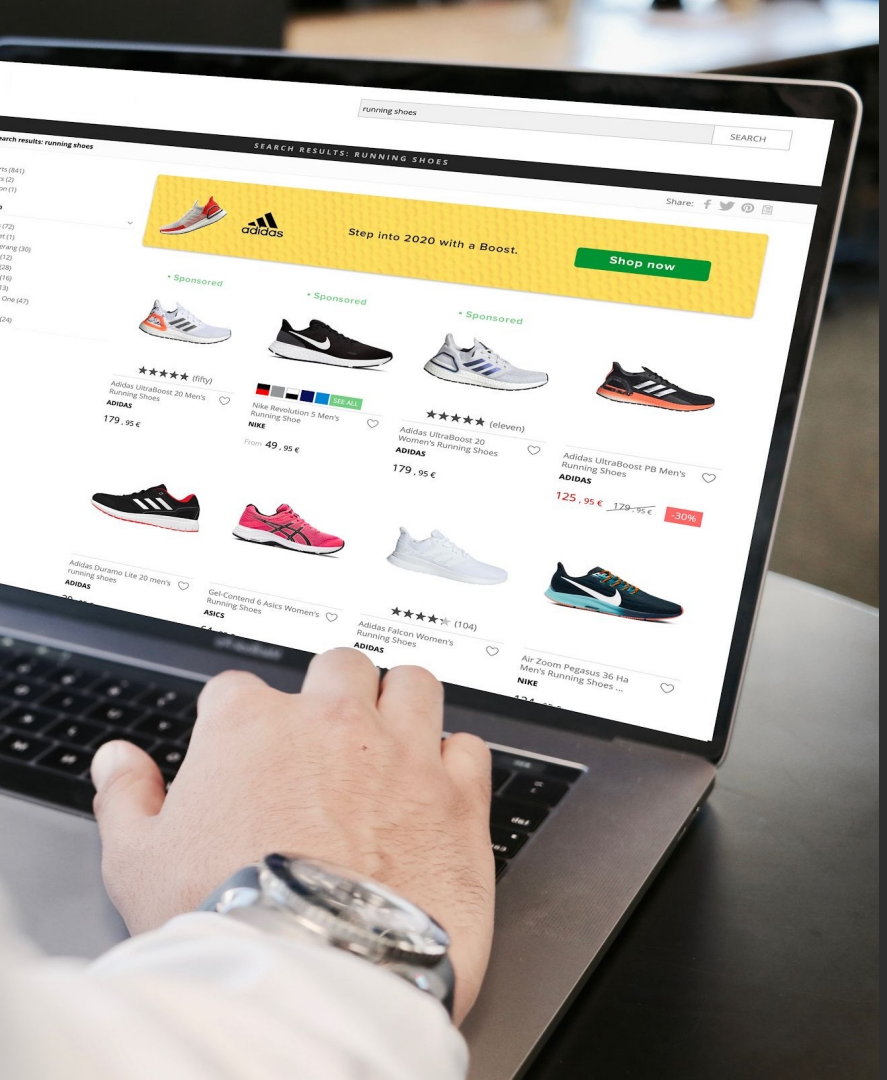
- Точні показники ROI в режимі реального часу
- Налаштовуване вікно атрибуції
- Верифікація тегів



Справа не тільки в тому, яку рекламу продати,
але й у тому, як ви її продаєте

За запитом своїх клієнтів CitrusAd додав новий функціонал. Продукт із гарантією об'єму (фіксована оренда) дає змогу топ-брендам гарантовано розміщуватися на найпривабливіших місцях онлайн-полиці. При цьому всі інші переваги платформи, як-от прозора звітність у реальному часі та гарантовані передбачувані доходи від продажів, залишаються незмінними.

- Бренди отримують гарантоване розміщення своїх товарів, що робить платформу CitrusAd дуже прибутковою і цінною порівняно з іншими каналами пошуку.
- CitrusAd гарантує рентабельність інвестицій у розмірі 250-500%, що приваблює бренди витрачати більше на рекламу.
- Брендам доступні гнучкі довгострокові, середньострокові та короткострокові рекламні пакети для забезпечення оптимальної видимості та доходу для сайту.
- Система релевантності гарантує показ релевантної реклами залежно від контенту. Для того, щоб це забезпечити, рекламодавцю необхідно вибрати 10-15 продуктів, що найкраще продаються, для кожного пошукового запиту.



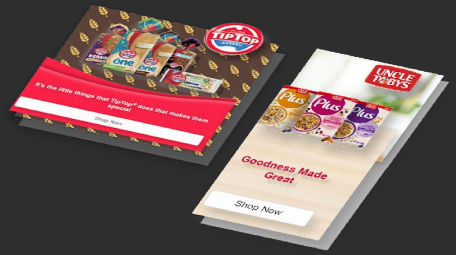
Адаптивна банерна реклама

Найкраще розміщення та ефективність

- Розміщення в контексті, яке органічно інтегрує товар, що просувається, з іншими товарами на сайті
- Вікно попереднього перегляду, що дає змогу побачити, який вигляд буде мати реклама на всіх пристроях
- Вимірювання всіх ключових показників у реальному часі
- Підвищення впізнаваності бренду і вплив на продажі онлайн і офлайн

Додаткові можливості розміщення рекламного банера поруч з продуктом (single или double tile)

- Ідеально підходить для каруселі продуктів
- Високий CTR у діапазоні від 0,7% до 7%

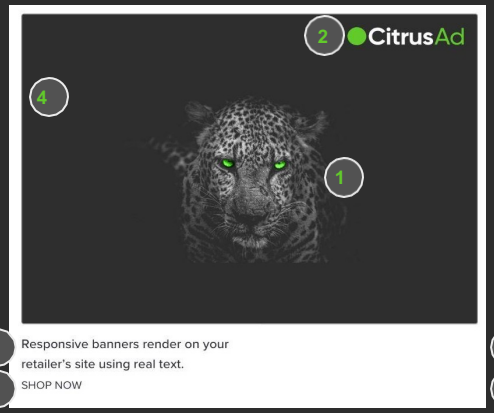


Компоненти банерів

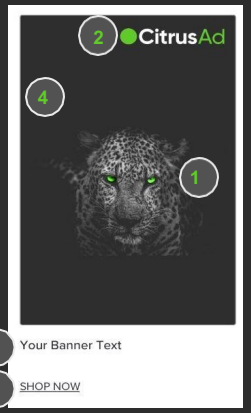
Для створення адаптивних рекламних банерів потрібен дизайн кількох окремих зображень. Банери генеруються онлайн-магазином з різних складових вашого зображення. Більше про розміри зображень можна знайти на Admin Portal.

Стандартний банер

Double tile банер



Single tile банер



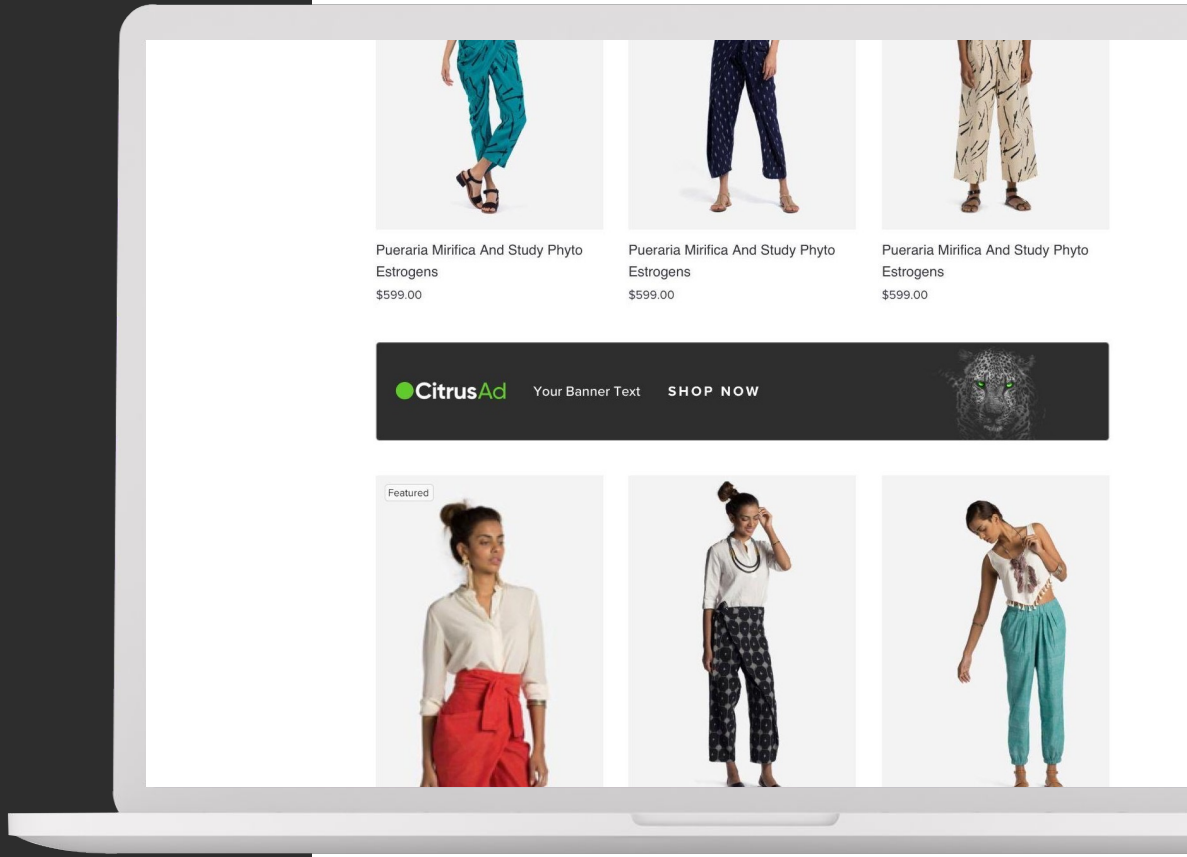
1. Основне зображення
2. Додаткове зображення
3. Фонове зображення
4. Колір фону
5. Текст банера
6. Call to Action

There are more fields in the CitrusAd response that may utilised, this page is an example retailer implementation

Типи банерів

Стандартний банер

Банер відображається в центрі онлайн-полиці як роздільник товарів і на сторінці в кошику онлайн-магазину

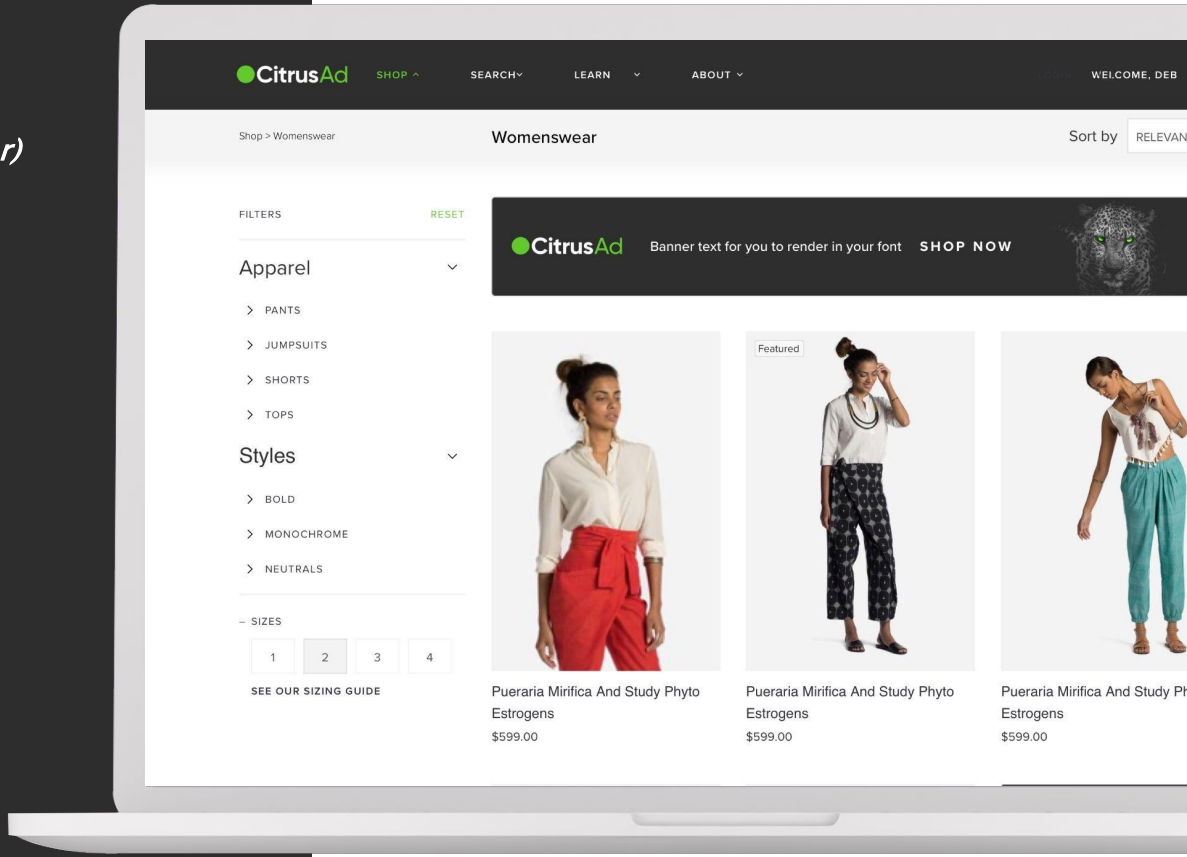


Типи банерів

Банер в категорії товарів (category banner)

Горизонтальний банер стандартного формату, який розміщується з прив'язкою до певної категорії товарів на сайті ритейлера. Банер має вести на брендовану сторінку бренду

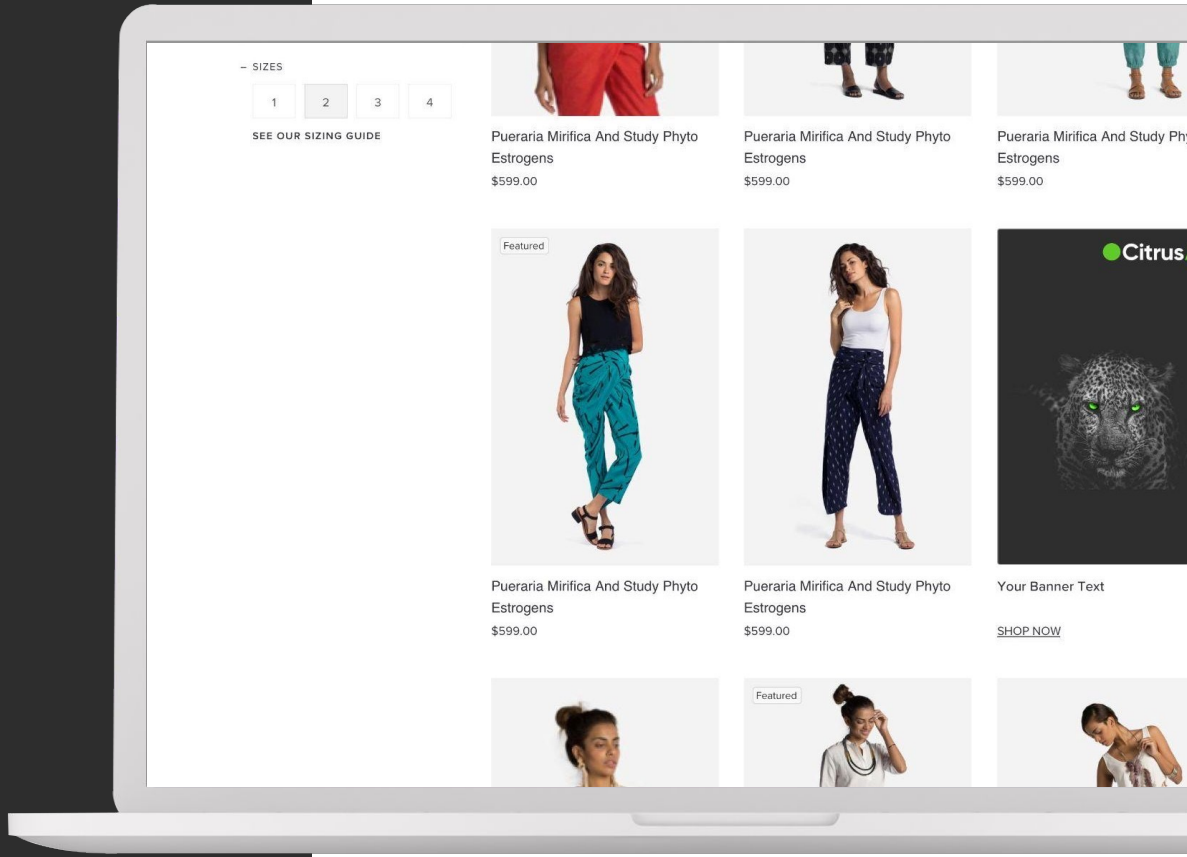
Приклад:
www.retailer.com/shop/womenswear



Типи банерів

Single tile (одинарний) банер

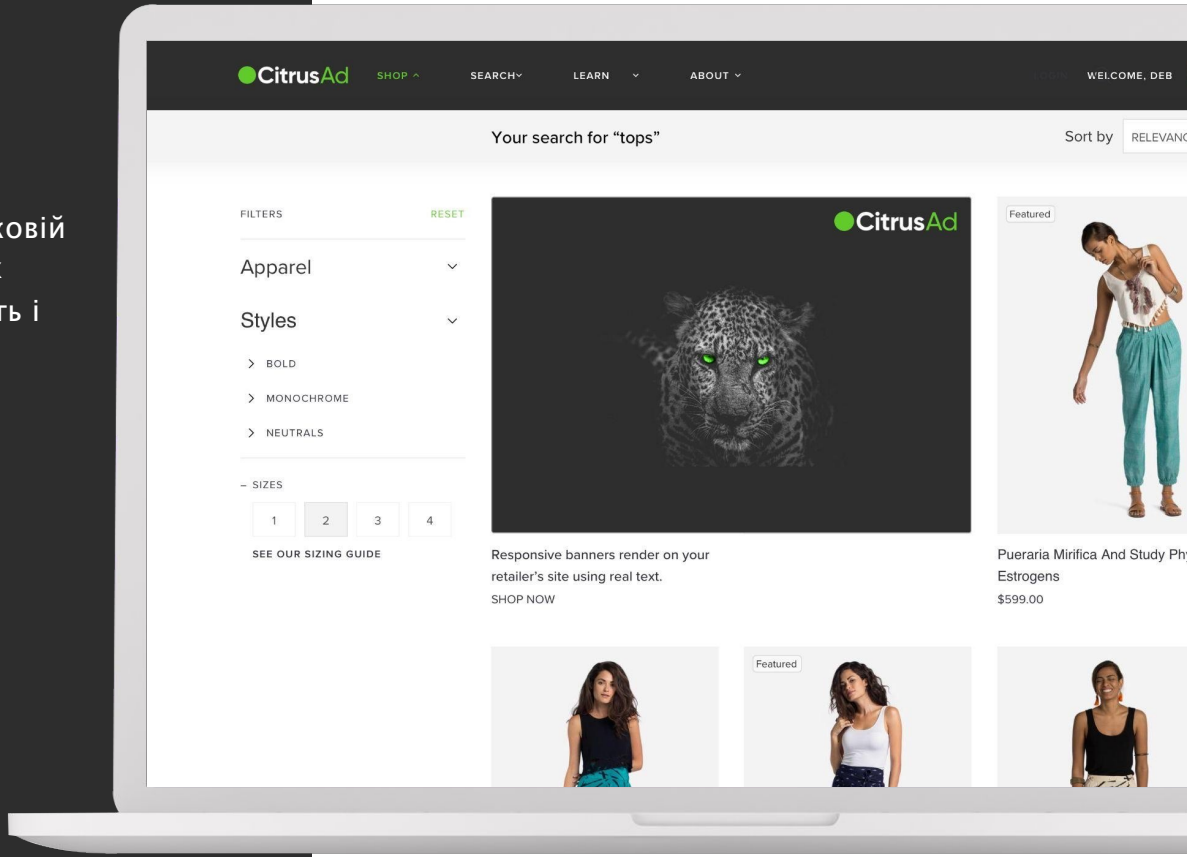
Одинарний банер відображається на шостій позиції в товарній сітці категорії замість товару



Типи банерів

Double tile (подвійний) банер

Подвійний банер відображається в пошуковій видачі та займає місце двох стандартних товарних блоків, збільшуючи впізнаваність і покращуючи позиціонування бренду



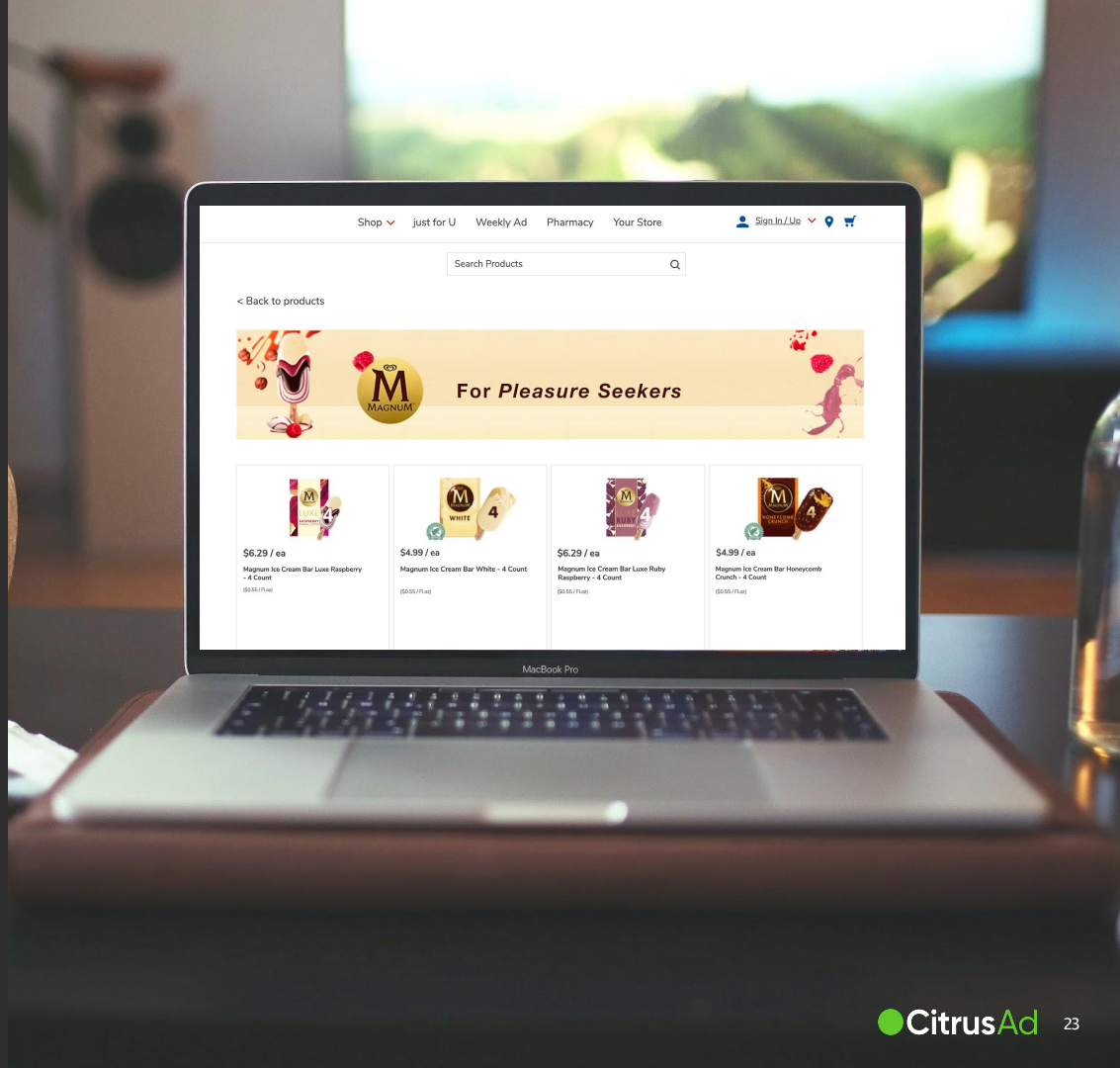
Правила розміщення банерів

- Не приймаються банери з білим фоном
- Банери не повинні містити вкладений текст на зображенні
- Заборонено вказувати ціни продукту в тексті
- Заборонено вказувати знижкові та інші пропозиції у тексті. Наприклад: знижка 20%; -20 грн
- Основне зображення має бути чітко видно на завантаженому фоновому зображенні
- Фон банера не повинен містити відволікаючих елементів
- Онлайн-магазин може відхилити будь-який креатив, який не відповідає цим правилам або з будь-якої іншої причини. Якщо банер було відхилено, рекламодавець отримає сповіщення з коментарями про проблеми дизайну для можливості їхнього усунення та повторного завантаження

Брендовані сторінки (Brand pages)

Брендовані сторінки дають можливість компаніям розповісти більше про свій бренд для широкого спектра продуктів, розміщених на платформі ритейлера. Вони дуже популярні серед брендів, а також сприяють збільшенню трафіку самого ритейлера. Вигідна інвестиція в якісний рекламний контент.

Лаконічні брендовані сторінки підходять навіть для малого та середнього бізнесу, у яких не так багато креативів. Для такого типу реклами все, що необхідно зробити бренду, – це вибрати продукти, завантажити банер і поставити цільовий URL.



Сторінки Rich Brand

Сторінки Rich Brand призначені здебільшого для топових брендів, які хочуть створювати мікросайти на сайті ритейлера, надаючи всі привілеї брендингу, водночас без ризику того, що покупець покине сайт ритейлера. Ці сторінки містять більш концентрований контент і можуть включати відео, логотипи, зображення підкатегорій, а також продукти.

Цей тип сторінки дає змогу більшому бренду, такому як Nestle, одночасно демонструвати більшість зі своїх продуктів, створюючи зображення підкатегорій. Rich Brand сторінки дуже популярні серед ритейлерів, вони генерують більше продажів і є додатковим джерелом вхідного трафіку на сайті, оскільки бренди приваблюють клієнтів на сайт ритейлера зі своєї платної реклами.

Кейси

CitrusAd

Продажі спонсорованих продуктів склали $2.2 млн за 100 днів, зростання на 22%

Формати: sponsored product
Категорія: **напої**

Мета:

Збільшення продажів і загальної впізнаваності нового зростаючого бренду тестового розміщення формату sponsored product CitrusAd на період у 100 днів.

Крім збільшення обсягу продажів, рекламодавець був зацікавлений у додатковому впливі реклами на купівлі офлайн, а також поліпшенні в позиціонуванні продукту і click-through-rate реклами.

Результати:

1007%	72.17%	963K
ROAS	Рівень конверсії	Показів

60% всіх онлайн-продажів були здійснені за допомогою просування через формат sponsored products

Загальні онлайн-продажі спонсорованих продуктів за 100-денний період склали $ 2,2 млн. Це на 22% більше, ніж за попередній 100-денний період. При вкладеннях $20K у рекламу рекламодавець отримав близько $400K у продажах.

Збільшення частки ринку на +500 пунктів у категорії

Формати: sponsored product, адаптивні банери
Категорія: засоби для чищення

Мета:

Збільшення продажів і ринкової частки завдяки запуску нового продукту великого постачальника і просуванню нового, дорожчого продукту наявним клієнтам. Основна рекламна стратегія – це розміщення товару в найбільш видимих позиціях під час онлайн-пошуку

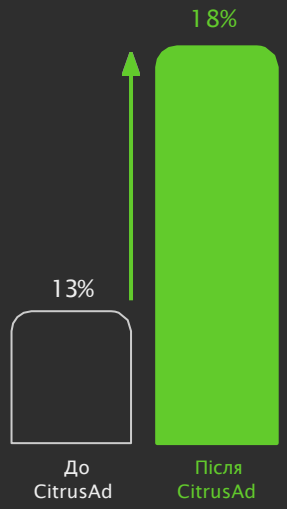
Результати:

100K
Показів банерної реклами

1.07%
CTR банерної реклами

30%–40% наявних онлайн-клієнтів перейшло на новий, дорожчий продукт

За 13-тижневий період адаптивні банери в поєднанні з форматом sponsored product призвели до збільшення частки ринку в категорії товару на 500 пунктів, унаслідок чого частка ринку в категорії збільшилася з 13% до 18%. Крім того, 10% покупців в офлайн-магазинах також перейшли на новий продукт.



Збільшення продажів на $1.03 млн за допомогою формату sponsored products

Формати: sponsored products
Категорія: напої

Мета:

Збільшення продажів і впізнаваності продуктів великого постачальника напоїв завдяки їх розміщенню в ключових позиціях при онлайн-пошуку.

Загальні цілі полягали в тому, щоб збільшити продажі бренду завдяки значному збільшенню продажів тих продуктових лінійок, які підтримуються за допомогою sponsored products формату, і покращити позиціонування онлайн.

Результати:

2462%
ROAS

70.79%
Рівень конверсії

1.4 млн
Показів

200% збільшення продажу товарів, які підтримувалися через sponsored products

За допомогою рекламної підтримки онлайн-продажі товарів за 145 днів принесли $12,6 млн. Це на 8,7% більше, ніж у попередньому періоді, що відповідає $1,03 млн нових продажів. Крім того, було здійснено 39,4 тис. кліків по оголошеннях, а CTR склав 2,92%.

Збільшення частки ринку за рахунок прямого конкурента

Формати: sponsored products, банери
Категорія: енергетичні напої

Мета:

Збільшення частки ринку за рахунок прямого конкурента шляхом таргетингу за релевантними ключовими словами, наприклад, "енергетичні напої", "енергія" та "напій з кофеїном".

Результати:

За 20-денний період частка товарів, для яких використовувалася рекламна підтримка, значно збільшилася. Загальна рентабельність інвестицій у рекламу (ROAS) склала 420%, а загальна кількість банерних показів досягла 5 000 000.

Збільшення частки ринку в категорії товару з 13% до 18%

Формати: адаптивні банери
Категорія: продукти для догляду за волоссям

Мета:

Провести високу за обсягом показів рекламну кампанію, використовуючи високоякісні нативні формати, які транслюють переваги та головні меседжі бренду, не вибиваючись при цьому із загального контексту сторінок ритейлера.

Результати:

Використання адаптивних банерів принесло такі результати:

100K

Покази банерної реклами

30%-40%

Додаткові продажі наявним клієнтам

10%

Додаткові продажі офлайн покупцям

Комбінований підхід

Використання нативних банерів дало змогу підтримати видачу продуктів рекламодавця на онлайн-полицях брендованим медіаповідомленням у точці прийняття рішення. За допомогою адаптивних банерів вдалося ефективно підтримати запуск продукту і перетворити результати видачі за топовими пошуковими запитами на мінібрендовані сторінки.

Збільшення частки ринку в категорії продукту на +500 пунктів за 13 тижнів

Формати: адаптивний банер single tile і sponsored product
Категорія: засоби для чищення

Підхід:

Бренд для чищення запускав новий продукт на ринок, для підтримки якого використовував рекламні інструменти CitrusAd. Протягом 13 тижнів у ротації перебували два формати: нативний sponsored product з показом у лістингу товарів і банер single tile поруч. За цей період бренд продемонстрував рекордні продажі як в офлайн-магазині, так і онлайн, включно зі збільшенням частки ринку на 5%, що доводить ефективність банерного розміщення.

Результати:

+ 30-40% додатковий прибуток

1.07% CTR банерної реклами

200K показів банерної реклами

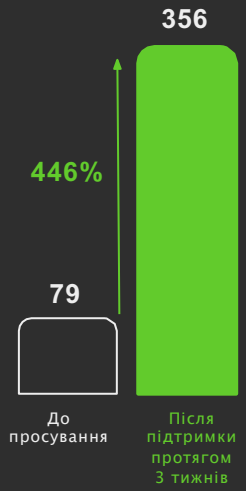
додаткове 10% збільшення продажів у магазинах

Чи впливає розташування продуктів на онлайн-полицях на продажі загалом?

Кейс - Бренд А

446% збільшення загальних середніх щотижневих продажів

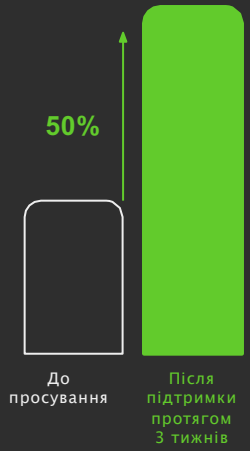
Товари, продані за 3 тижні до початку кампанії, порівняно з першими 3 тижнями після старту кампанії:



Кейс - Бренд В

За 3 тижні загальні продажі зросли на 50%

Товари, продані за 3 тижні до початку кампанії, порівняно з першими 3 тижнями після старту кампанії:

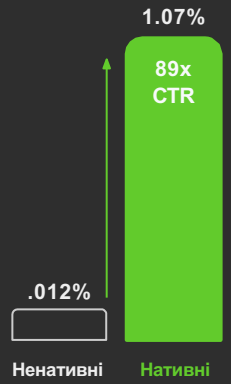


По нативним банерам клікають частіше, ніж по ненативним

В чому секрет успіху?

Рекламні оголошення формуються за допомогою окремих компонентів. Онлайн-магазини можуть впливати на те, як відображається кожен компонент, підтримуючи загальний вигляд та відповідність своєї сторінки. Оскільки контент віддається з бек-енду, адблокери не можуть заблокувати цю рекламу. Нативна реклама дає рекламодавцям можливість управління основними показниками кампанії та креативів, при цьому мімікруючи під контент сторінки з товарами. Це дозволяє ритейлерам не переживати за зовнішній вигляд сторінки, при цьому збільшувати продажі продуктів, що рекламуються.

- **Без AdBlock**
- **Вигляд та відчуття**
- **Контроль креативів**



Як це працює?

Кожен компонент відправляється на front end та відображається за допомогою css. Замість статичного зображення, кожен компонент відображається динамічно відповідно до кожного браузера.

Цей підхід дозволяє зробити так,, щоб кожен банер виглядав нативно і вписувався в будь-який розмір.

Мода та краса для жінок

Формати: sponsored products
Категорія: спортивний одяг
Аудиторія: чоловіки

+4976%
Показів

+1967%
Кліків

+300%
Збільшення продажів

+326%
ROAS

+1508%
Переглядів сторінки

Мода та краса для чоловіків

Формати: sponsored products
Категорія: одяг (футболки)
Аудиторія: чоловіки

+340%
Показів

+321%
Кліків

+38%
Збільшення продажів

+1127% PoP
ROAS

+42% PoP
Переглядів сторінки

Мода та краса для жінок

Формати: sponsored products
Категорія: сукні
Аудиторія: жінки

+55%
Показів

+154%
Кліків

+150%
Збільшення продажів

+188%
ROAS

+51%
Переглядів сторінки

Мода та краса для чоловіків

Формати: sponsored products
Категорія: взуття (кросівки)
Аудиторія: чоловіки

+761%
Показів

+433%
Кліків

+100%
Збільшення продажів

+729%
ROAS

+75%
Переглядів сторінки

Контакти

Дізнайтеся, як почати використовувати можливості Retail Media для свого сайту

Дмитро Костецький
dkostetskyi@admixeradvertising.com

ADMIXER ADVERTISING

CitrusAd