

DV GROUP

**ИСТОЧНИК НОВЫХ
РЕКЛАМНЫХ АУДИТОРИЙ**

DV GROUP



РЕЕСТР
РОССИЙСКОГО
ПРОГРАММНОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Adindex
в ТОП-15 лучших
по управлению данными

**silver
mercury**
BEST USE OF DATA 2025

AKAP

6 лет

на рынке AdTech
работаем с 2019 года

ТОП-1

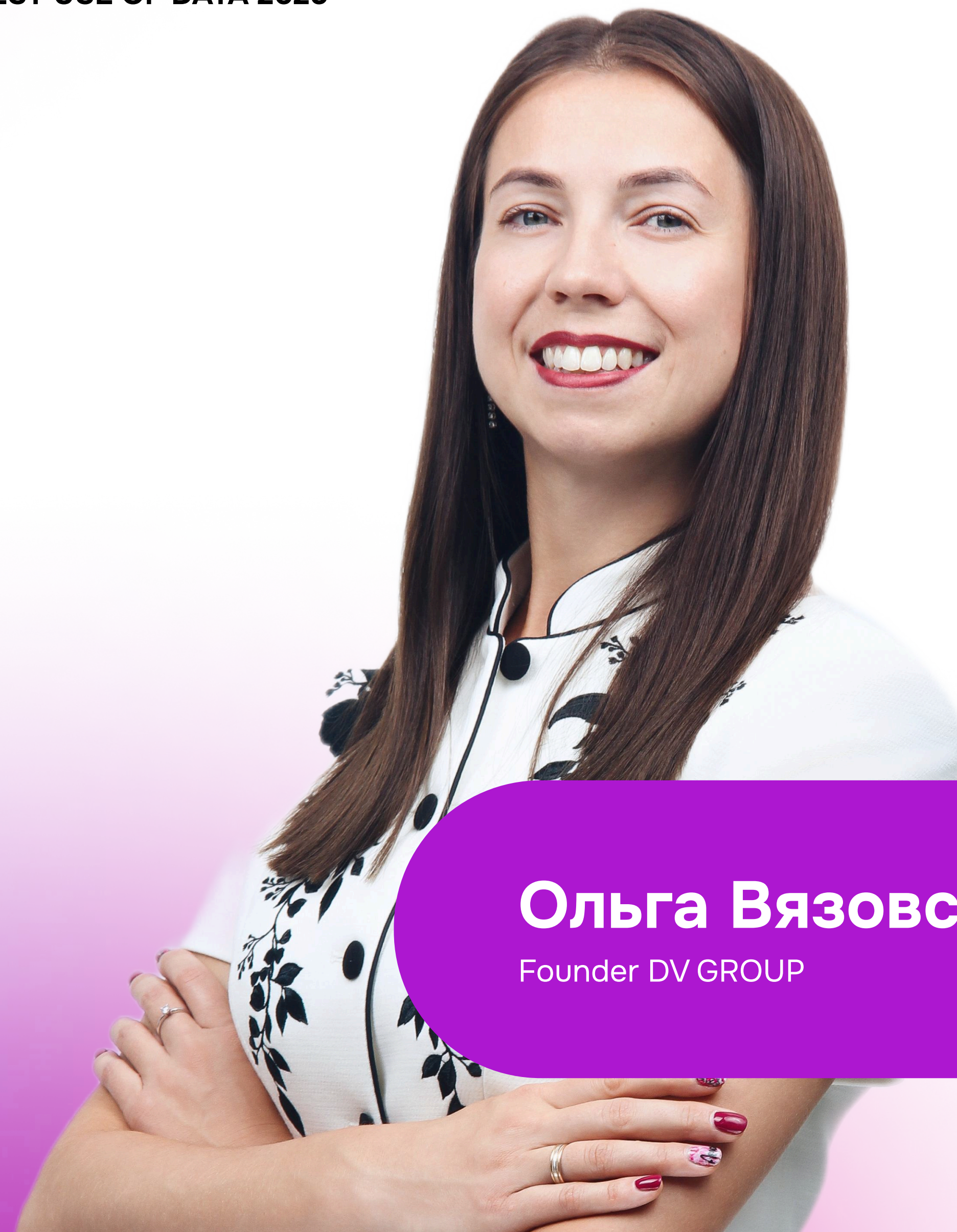
Martech Star Awards 2021 Russia

CDP

анализируем данные
о покупках в онлайн

DSP

закупаем трафик в режиме
реального времени на своих
данных



Ольга Вязовская

Founder DV GROUP

87%

маркетологов и специалистов по трафику, с которыми мы начинаем работу, не используют кастомные сегменты с данными о транзакциях пользователей, считая, что это доступно только ритейлу

**Знаем все
о пользователях, которые
совершают реальные
действия**

Аллергики

Мамы близняшек

Ночные шоперы

Горные туристы

Любители йоги

Покупатели
конкурентов

Веганы-спортсмены

А теперь простыми
словами, о том, как мы
собираем ту самую
аудиторию

Как мы используем online-чеки

Как получаем



**Через подключение
к данным ККТ**

Контрольно-кассовые
терминалы, обслуживающие
маркетплейсы
и интернет-магазины

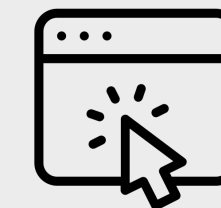
Что видим



**Состав чека
покупателя**

SKU, сумма, дата и
время покупки

Область применения



**Проведение
performance-кампаний**

И анализ потребительских
привычек пользователя с
вычислением вероятности
следующей покупки

Доступны данные

онлайн-транзакций пользователей

50+

онлайн-магазинов
разных категорий

МБТ и ККТ

Красота и здоровье

Одежда

Детские товары

Аптеки

Товары для дома и ремонта

Продукты питания

Как видят все

Купил с рекламной кампании №648848



Cookies

Как видят все

Купил с рекламной кампании №648848



Cookies

DVGROUP

Stable ID

Отслеживаем тех,
кто ушел подумать

Как видим мы

ID 488578484



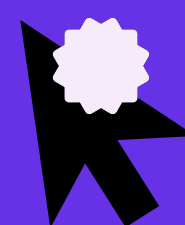
Вышел из браузера и купил потом

Видим LTV

Покупает в других магазинах

Покупает в других категориях

Stable ID



Собираем аудиторию любой сложности

1

Анализируем состав чека покупателя и прогнозируем вероятность следующей покупки

Смотрим на потребительские привычки пользователя

2

Собираем сегмент

Категория, конкуренты, бренд и кастом

3

Немного магии и мэтчинг данных

Готовый сегмент загружаем в рекламный кабинет и запускаем рекламную кампанию

Анализируем эффективность сегментов **Sales Lift**

Показываем сколько было покупок
в онлайн-магазинах по рекламной
кампании с нашими сегментами

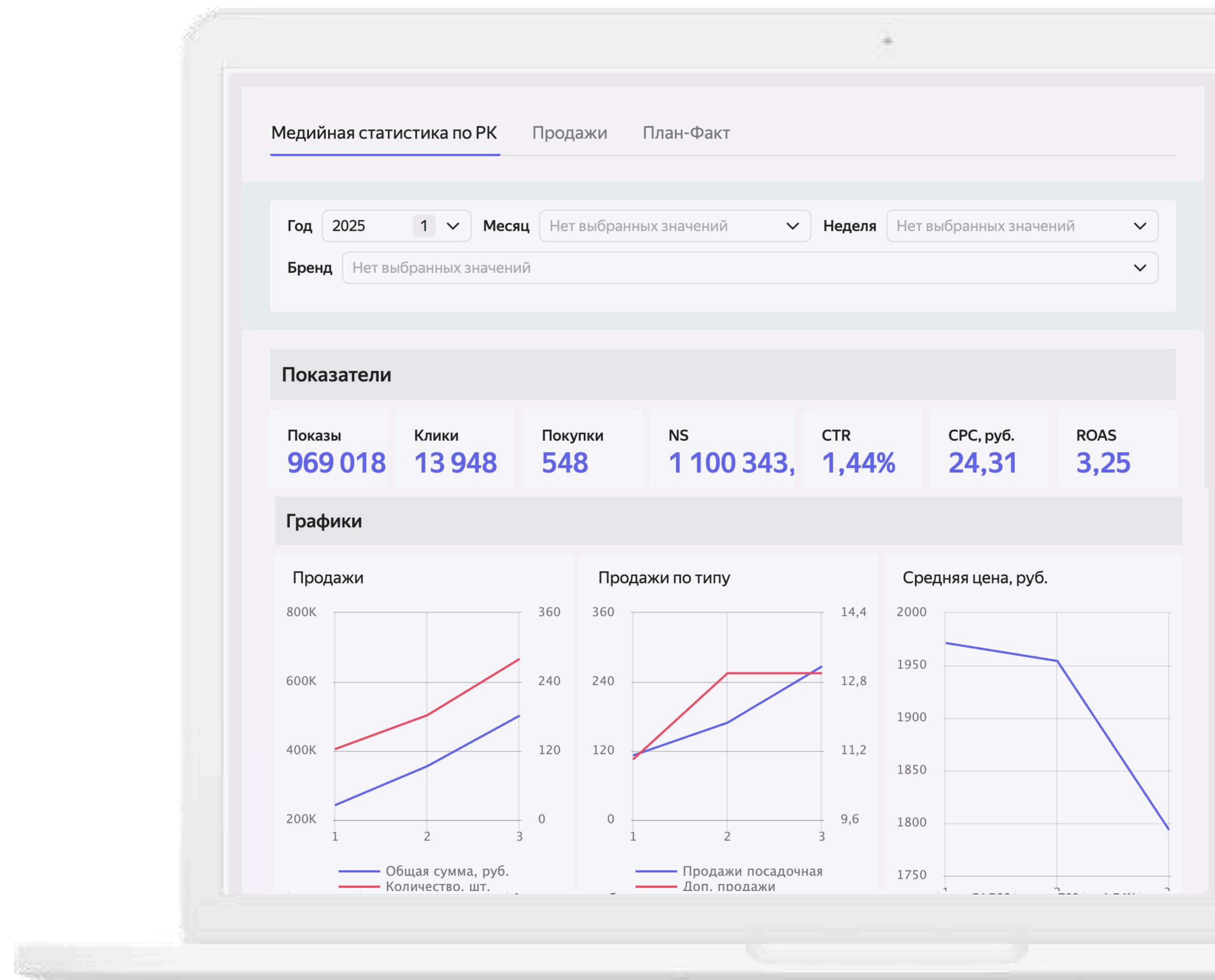
Готовим два вида отчетов:

Медийная
статистика

Продажи

с разбивкой по магазинам
и категориям

DVGROUP



self-service



Больше никаких гипотез

Открыли доступ к аудиториям
реальных покупателей

self-service

Готовая аудитория в 3 клика

50 млн

обезличенных данных
пользователей

Возможность выгрузки

Широких сегментов
для медийных кампаний

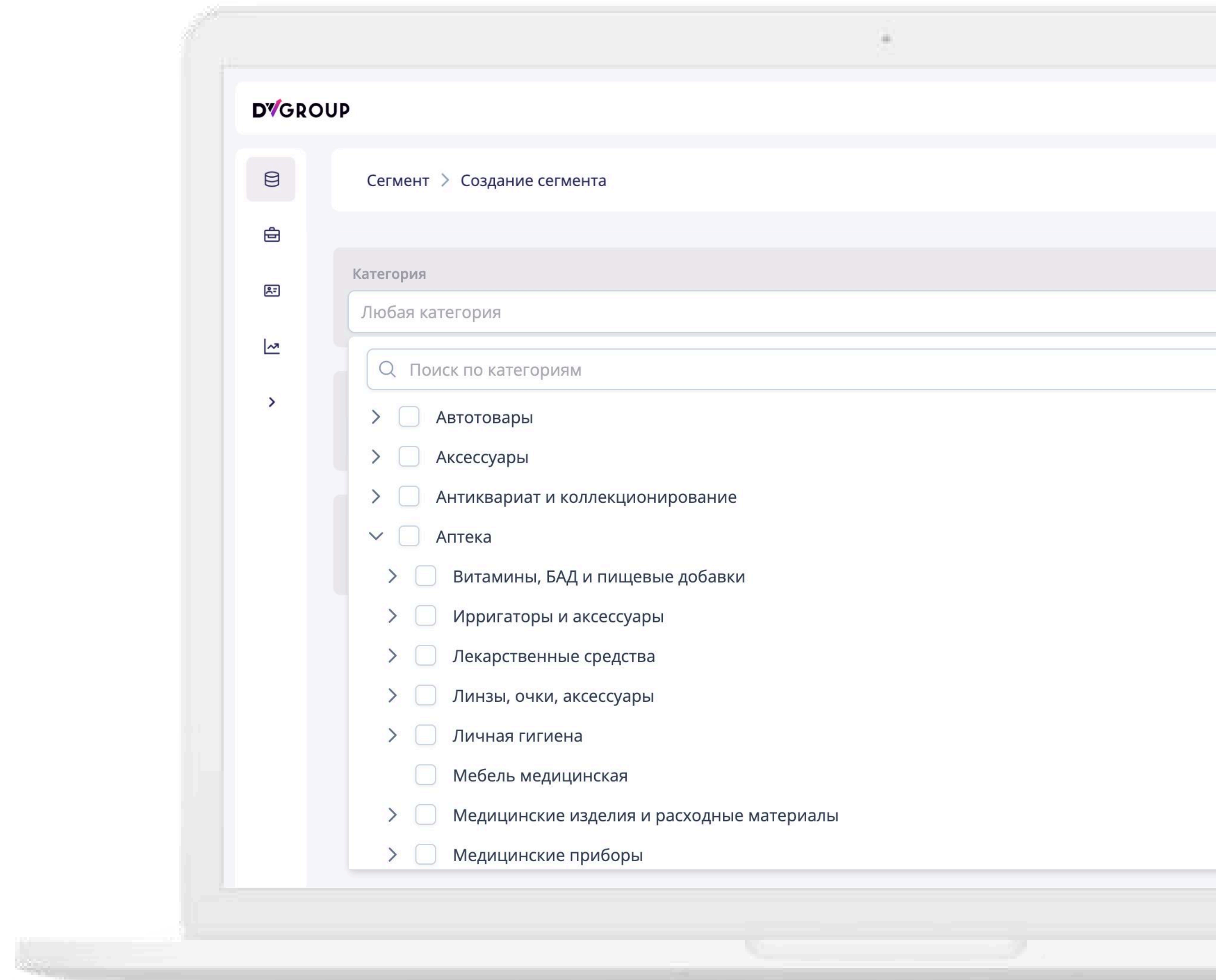
250

готовых вариантов
сегментов

Узких для
тестирования гипотез
performance-рекламы

DV GROUP

DV Platform



Автоматическая загрузка сегментов в рекламный кабинет

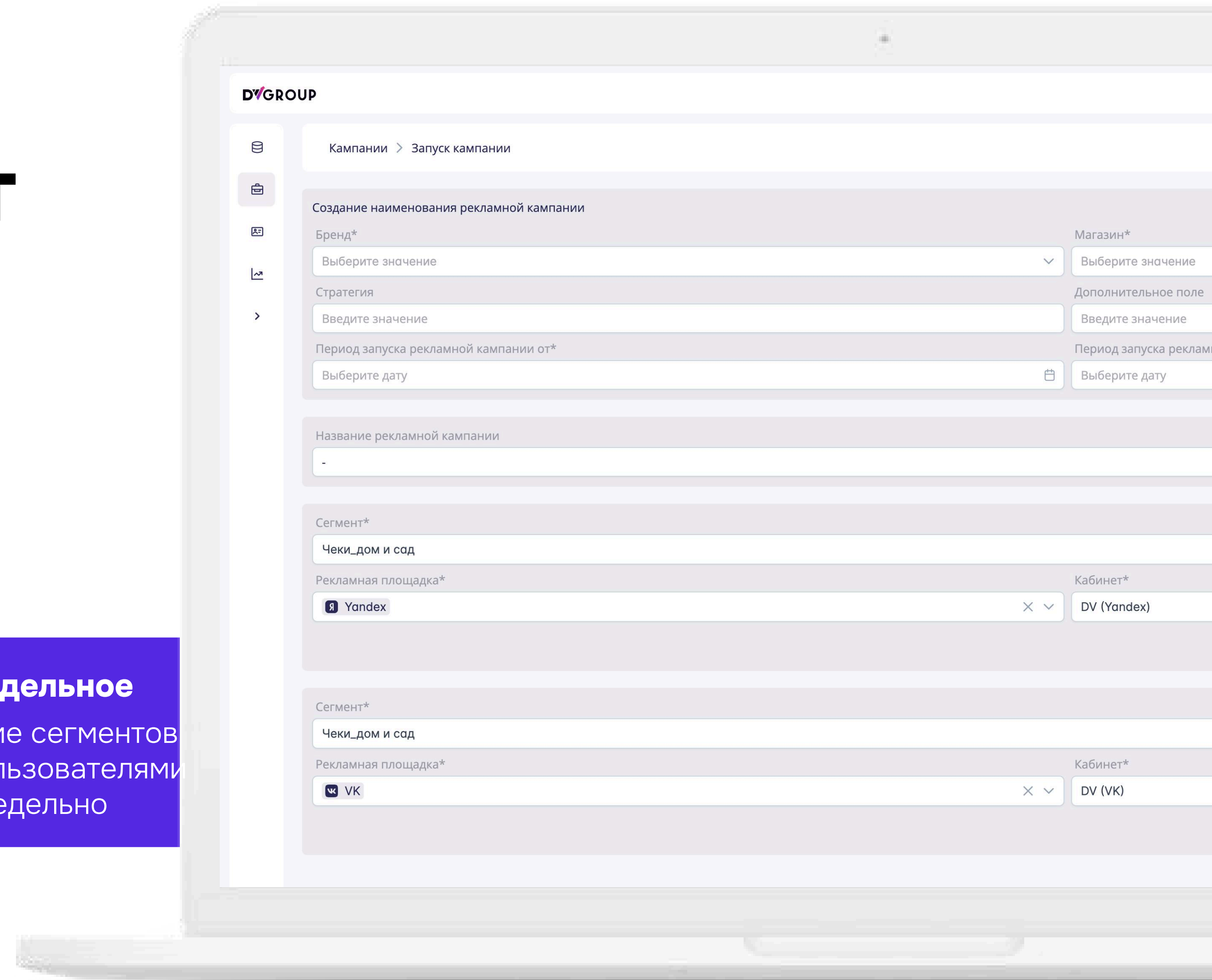
Можно добавлять несколько сегментов сразу
на разные площадки.



Еженедельное

Обновление сегментов
новыми пользователями
еженедельно

DV Platform



DV GROUP

ну процесс вы поняли

**А теперь к реальным
историям**

Alcon

3 года
работаем вместе



Линзы

Alcon Dailies Total1

Alcon Precision1

Alcon Total30

Растворы и капли

ОПТИ-ФРИ Экспресс

ОПТИ-ФРИ Puremoist

Систейн

Линзы

Performance

Задачи:

- Привести бренду новых покупателей на все линейки линз
- Добиться ROAS > 3

Использовали предиктивные модели

Собрали сегменты, исходя из давности покупки и количества линз в купленной упаковке, чтобы привлечь конверсионный трафик

Собрали данные онлайн-транзакций



Покупатели категории
«контактные линзы»



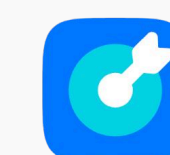
Покупатели брендов конкурентов
за последние полгода

Магазины

OZON

apteka.ru

Рекламный кабинет



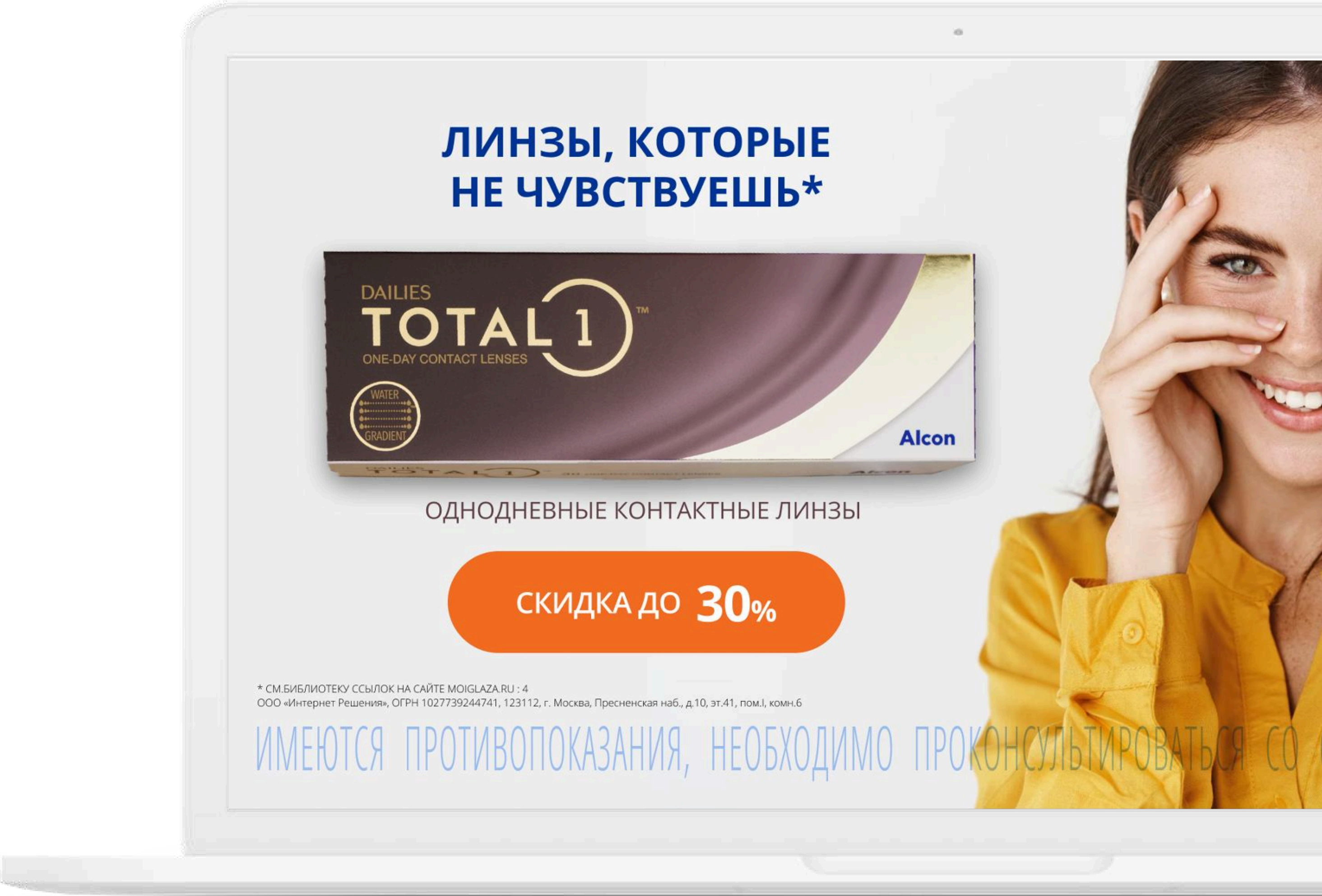
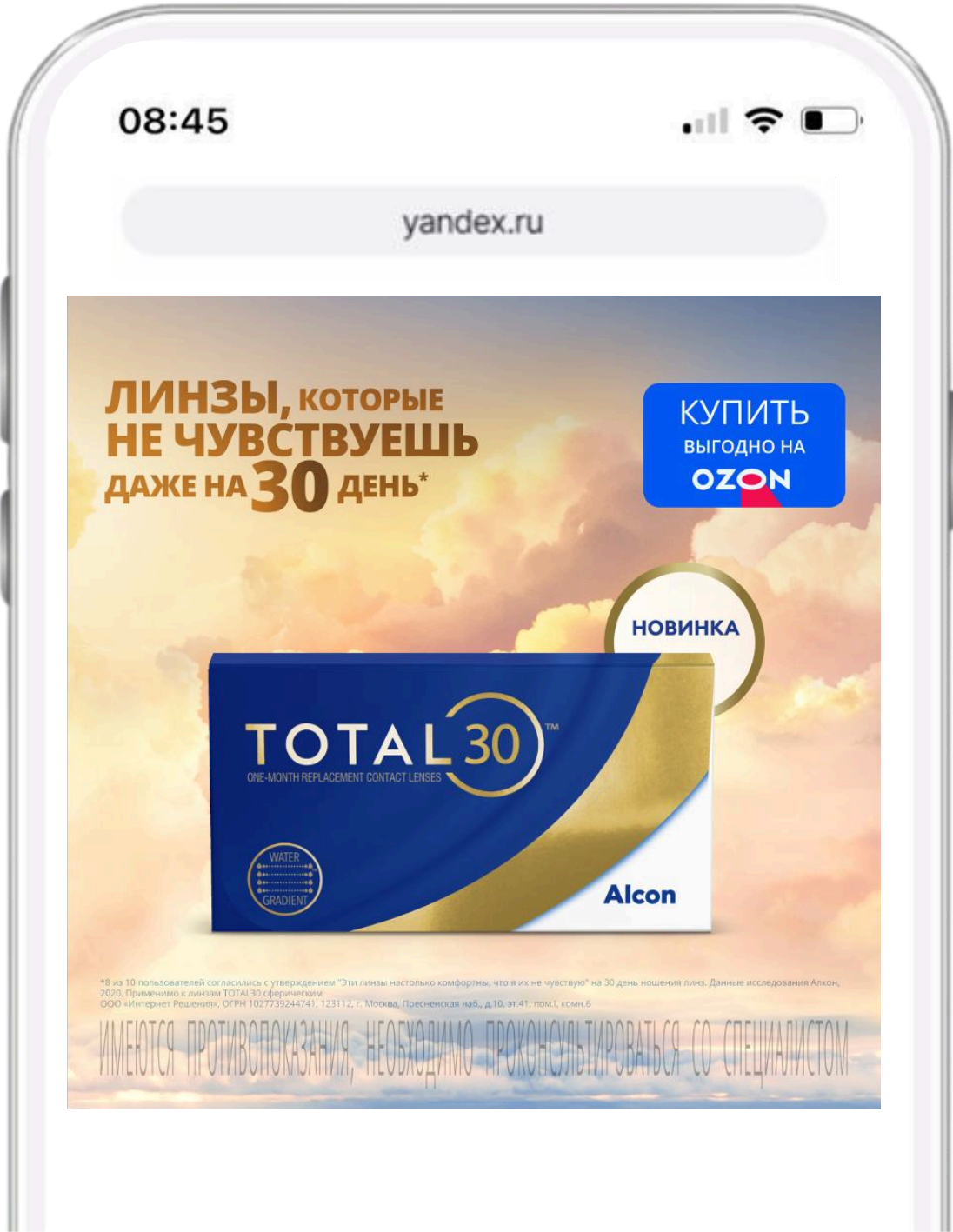
VK Реклама

Линзы

Performance

ROAS > 3,5

Отслеживаем изменение динамики доли относительно ближайших конкурентов





Задача

Усилить продажи тонометров на Ozon и Wildberries, а также вернуть инвестиции в рекламу, добиться ROAS выше 2,7

Решение

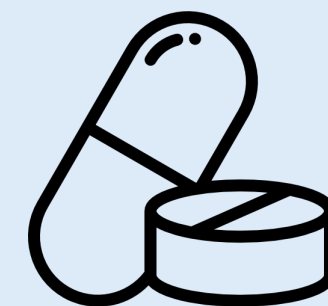
Найти аудиторию, которая еще не покупала товары бренда, но при этом уже имеет интерес к медицинской технике.

Собрали кастомные сегменты



Покупателях в e-com из разных категорий:

- лекарственные средства
- электроника, техника для здоровья
- здоровое питание
- спортивные товары.



А также данные о покупках брендов конкурентов.

Запустили VK ADS и ЕПК Яндекс performance-рекламу

ROAS > 3,4

Stable ID

Видим тех, кто ушел подумать,
даже после выключения рекламной
кампании

omron Автоматический тонометр OMRON
Реклама · 0+

Дарите подарки с заботой о любимых.
Скидки до 50%

omron АВТОМАТИЧЕСКИЙ ТОНОМЕТР OMRON M2 BASIC ARJ

№1 В РЕКОМЕНДАЦИЯХ КАРДИОЛОГОВ*

скидки до -50%

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

[В магазин](#)

omron АВТОМАТИЧЕСКИЙ ТОНОМЕТР OMRON M2 BASIC ARJ

№1 В РЕКОМЕНДАЦИЯХ КАРДИОЛОГОВ*

скидки до -50%

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ozon.ru

Скидки до 50% на автоматический тонометр OMRON

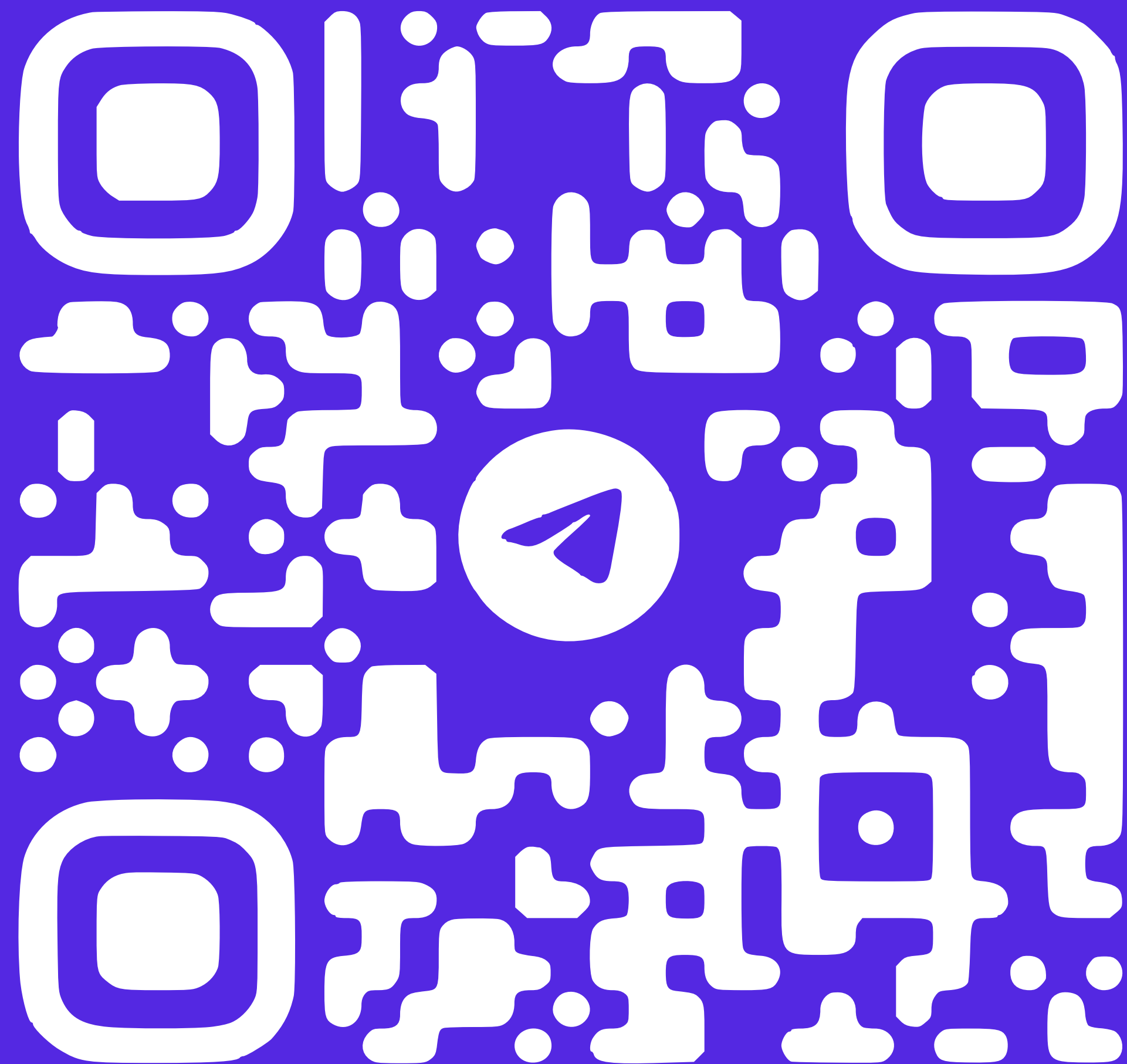
Дарите подарки с заботой о любимых

Гарантия 5 лет >

Японский датчик давления >

Индикатор среднего значения >

[Перейти на сайт](#)



DV GROUP

Self-Service CDP

Напишите нам и мы
предоставим доступ

 @DV_performance

 info@dvgroup.com