



Медскан

BE DATA

Дата-продукты на основе обработки массива
данных Between SSP с помощью ML-алгоритмов

СЕГОДНЯ С ВАМИ



Павел Буданов

Between Exchange
Генеральный директор



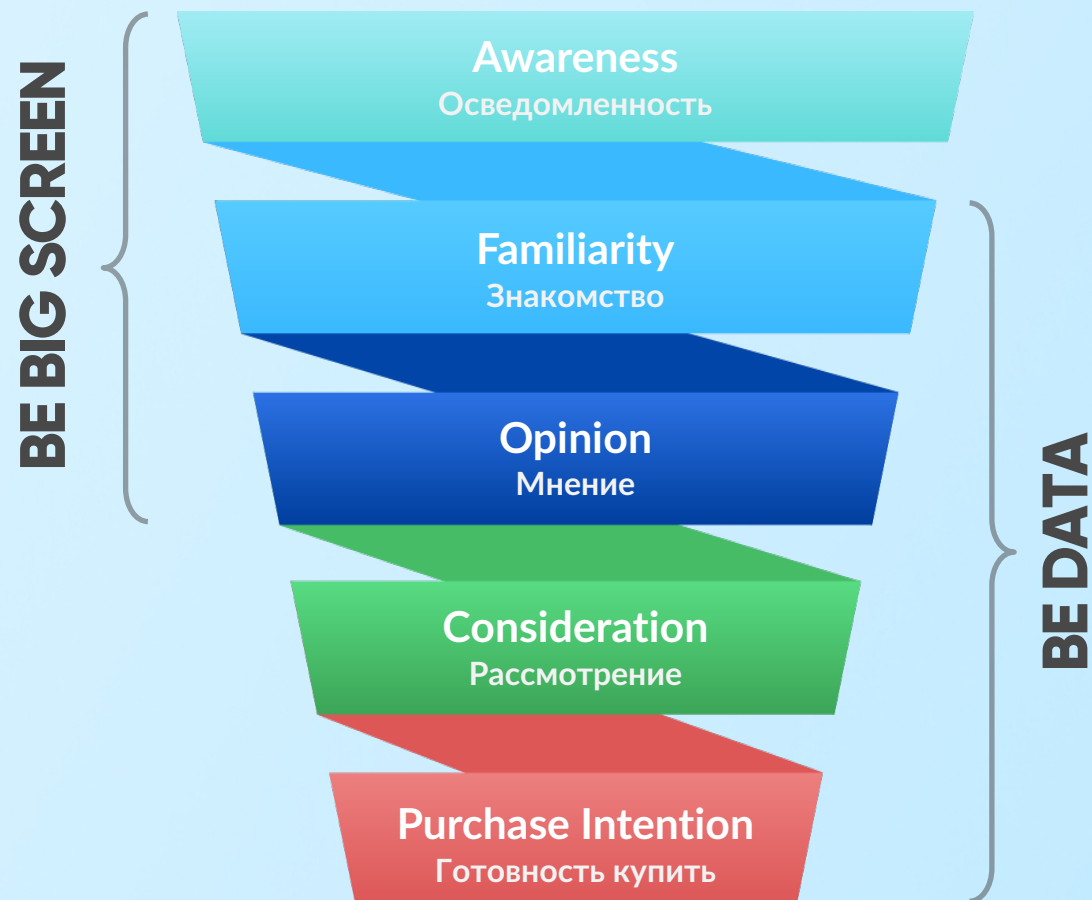
Мария Корсунская

Сеть лабораторий KDL | Медскан
Директор по маркетингу



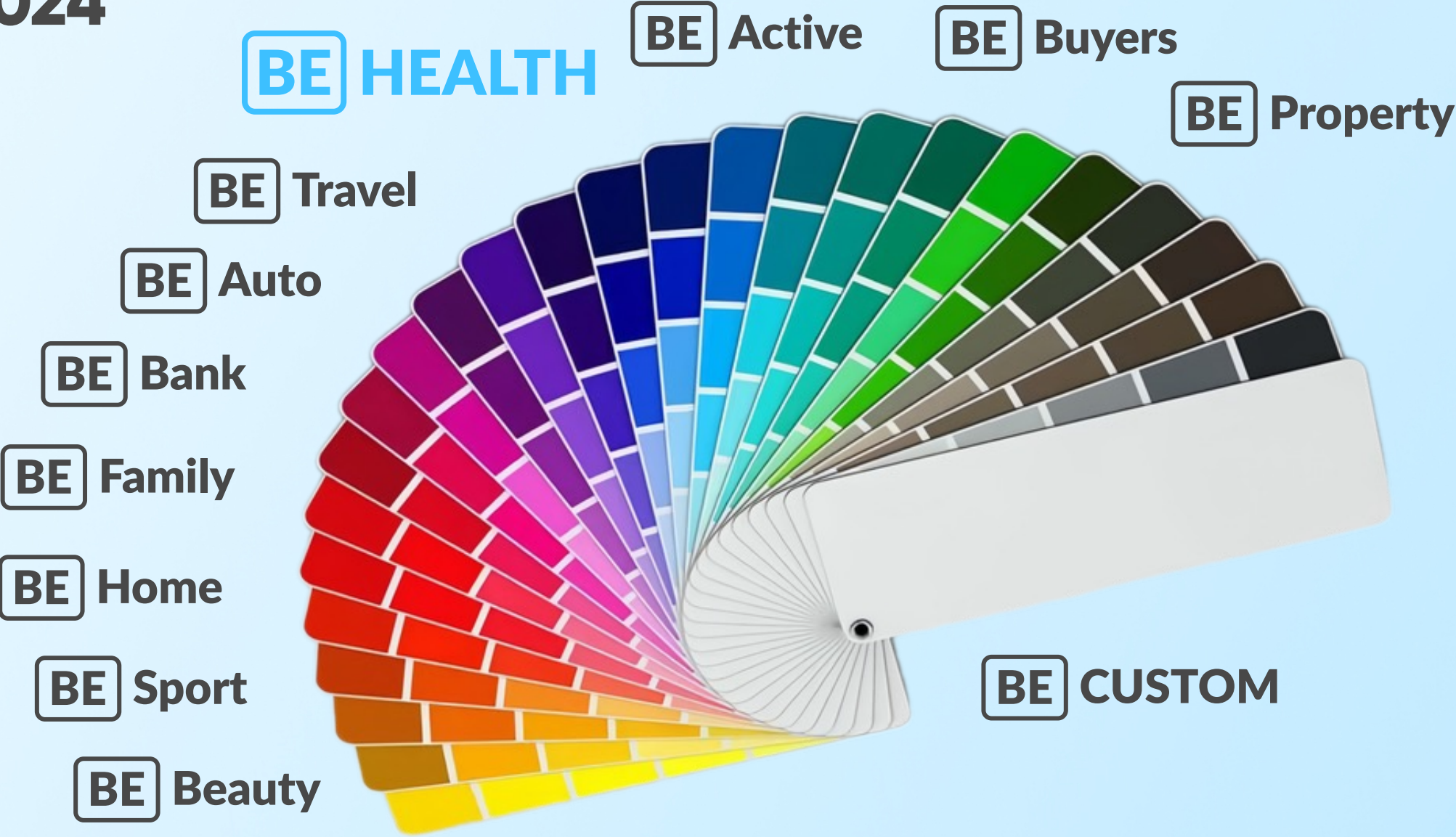
КРУПНЕЙШАЯ НЕЗАВИСИМАЯ
ADTECH КОМПАНИЯ

- ↳ **13 лет** на рынке
- ↳ **75+ млн** аудитория*
- ↳ **100+ млн** показов рекламы в сутки
- ↳ **Лидер** digital-рейтингов



*По данным отчета проекта CrossWeb компании Mediascope за январь 2025 года

HPΦ 2024



ГДЕ-ТО НА УЛИЦАХ ГОРОДА



ГЕНЕРАЛЬНАЯ СОВОКУПНОСТЬ



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ



ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ



РОЛЬ, ЗАДАЧА И ПРИМЕНИМОСТЬ ДАТА-ПРОДУКТОВ



Помогает повысить эффективность рекламной кампании в случае, когда таргетингов по соцдему и базовому доходу недостаточно

2x

Прирост эффективности от десятков процентов до 2-х раз относительно закупки без использования данных



Хорошо работает в случаях, когда ЦА составляет десятки процентов от генеральной совокупности, ограниченной полом, возрастом и доходом



Продукты, основанные на дате лучше защищены от фрода

BETWEEN SSP – ИДЕАЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ДАТЫ ДЛЯ РЕКЛАМНЫХ ПРОДУКТОВ

53 активных
DSP



20 Терабайт
данных в день



>75М россиян*
по данным Mediascope



Больше даты,
чем у телекомов

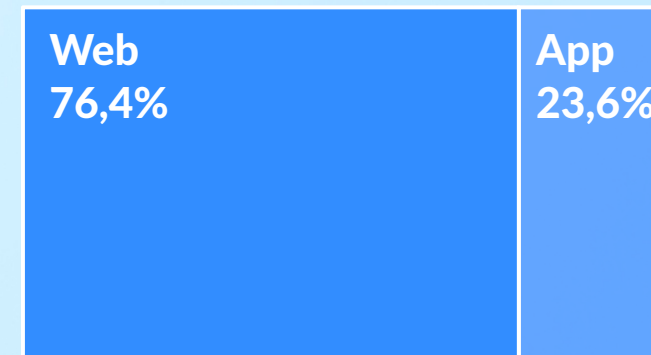
Устройства



Формат



Тип инвентаря



63 млрд
запросов в день



3,5 млрд
бидов в день



100+ млн
показов в день



300 000+
доменов



165 000+
приложений

*По данным отчета проекта CrossWeb компании Mediascope за январь 2025 года. **По данным Between SSP, март 2025

ЧТО НА ВХОДЕ:

Поток запросов
в Between SSP + SDK

Видим всю аудиторию рунета

Категоризация
трафика по
стандартам IAB

Спрос на
пользователей и их
интерес к тематике
креативов

Between DMP

External Data

ДАТА-ПРОВАЙДЕРЫ:

Телеком | Ритейл | Тревел

КАК ЭТО РАБОТАЕТ:



КАК ЭТО РАБОТАЕТ НА САМОМ ДЕЛЕ:

- Разделяем людей и ботов
- Формируем сегменты «+» и сегменты «-» на основании:
 - Категорий IAB страниц сайтов
 - Спрос на пользователей в аукционе по сайтам и рекламным категориям
 - CTR по каждой товарной категории
 - Платежеспособности
 - Демографии
- Формируем Cross-Device Stable ID



Медскан

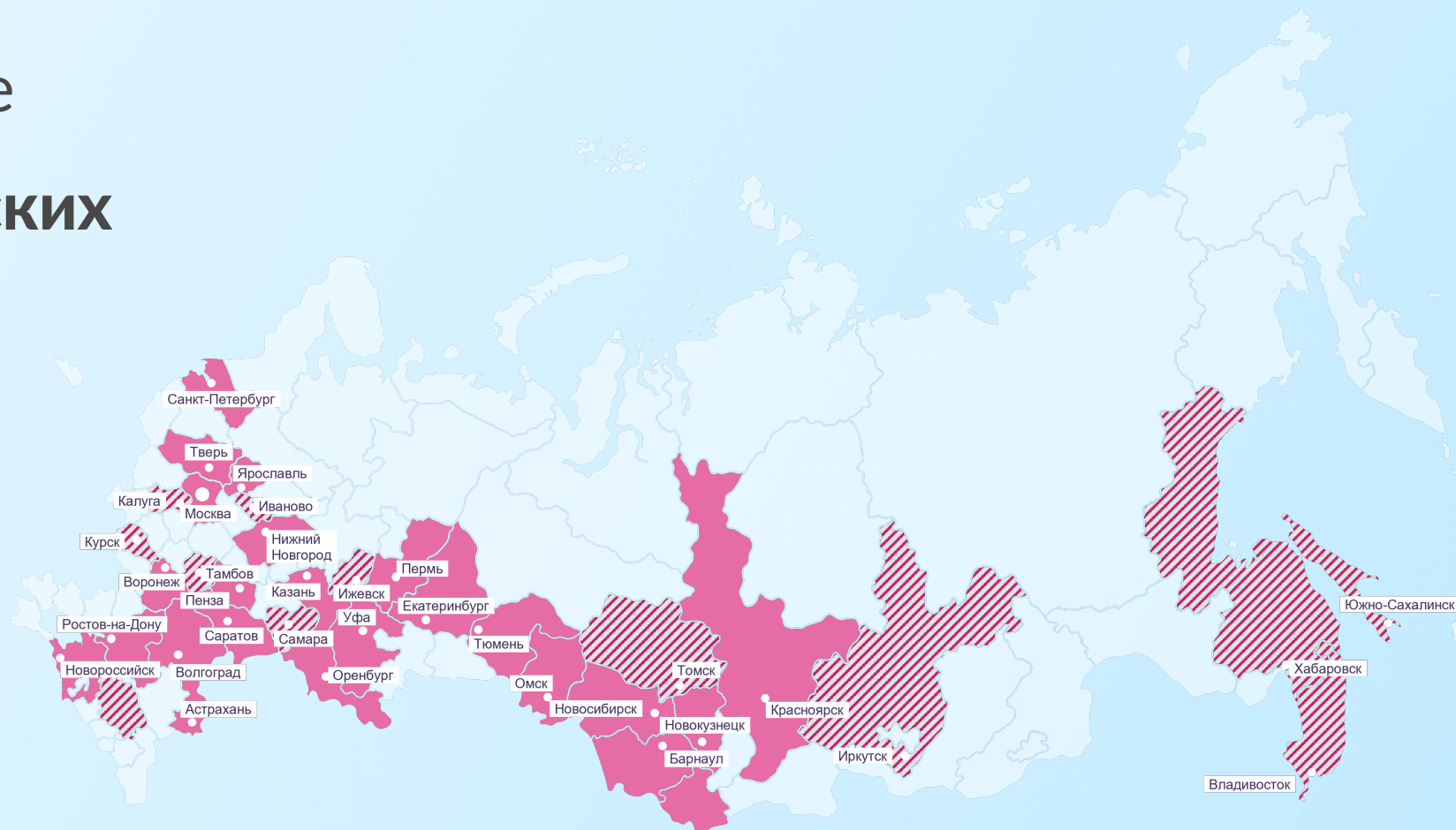
CASE STUDY



Медскан

СЕТЬ КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКИХ
ЛАБОРАТОРИЙ

- ↳ 20 лет на рынке
- ↳ 440+ медицинских
офисов
- ↳ 100+ городов
присутствия
- ↳ 3000 видов
исследований



ПЛАН ЗАХВАТА ВСЕЛЕННОЙ



Цели KDL

- ↳ Кратно увеличить продажи, оптимизировать ROI
-

Задача для Between Exchange

- ↳ Привлечение целевой аудитории на сайт для заказа услуг

МОЖНО ЖДАТЬ У МОРЯ ПОГОДЫ

и экономить бюджет



МОЖНО ЗАКИНУТЬ СЕТИ

и профукать бюджет

БАЗОВЫЕ ТАРГЕТИНГИ

Пол

Возраст

Доход





НО МЫ
ХОТИМ
ЛОВИТЬ
БОЛЬШУЮ
РЫБУ

ТАГРЕТИРУЯСЬ НА ЖИЗНЕННЫЕ СИТУАЦИИ

Поведенческие
паттерны и образ
жизни

Периодичность
чек-апов

Интерес
к фармпродуктам

Хронические
заболевания

Забота о здоровье

Детское
и пренатальное
здоровье

ЗОЖ

Сезонность

**Как это
сделать?**



**С помощью дата-
продукта Be Health**

by Between Exchange

МЫ ПРИМЕНИЛИ ОТРАСЛЕВЫЕ СЕГМЕНТЫ

Базовые
таргетинги



Таргетинг
на образ жизни

Таргетинг
на поведенческие
паттерны

Таргетинг
на заболевания

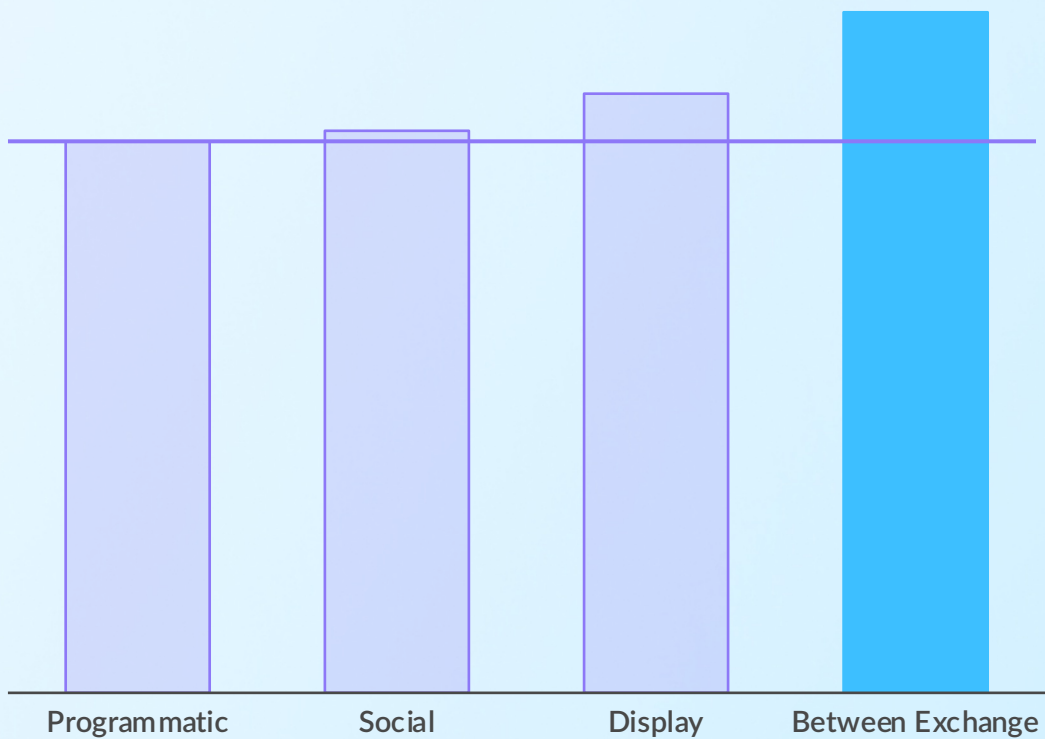
Жизненные
ситуации

И ЧТО В ИТОГЕ?

ПОСТКЛИК-ПОКАЗАТЕЛИ ПО КАНАЛАМ

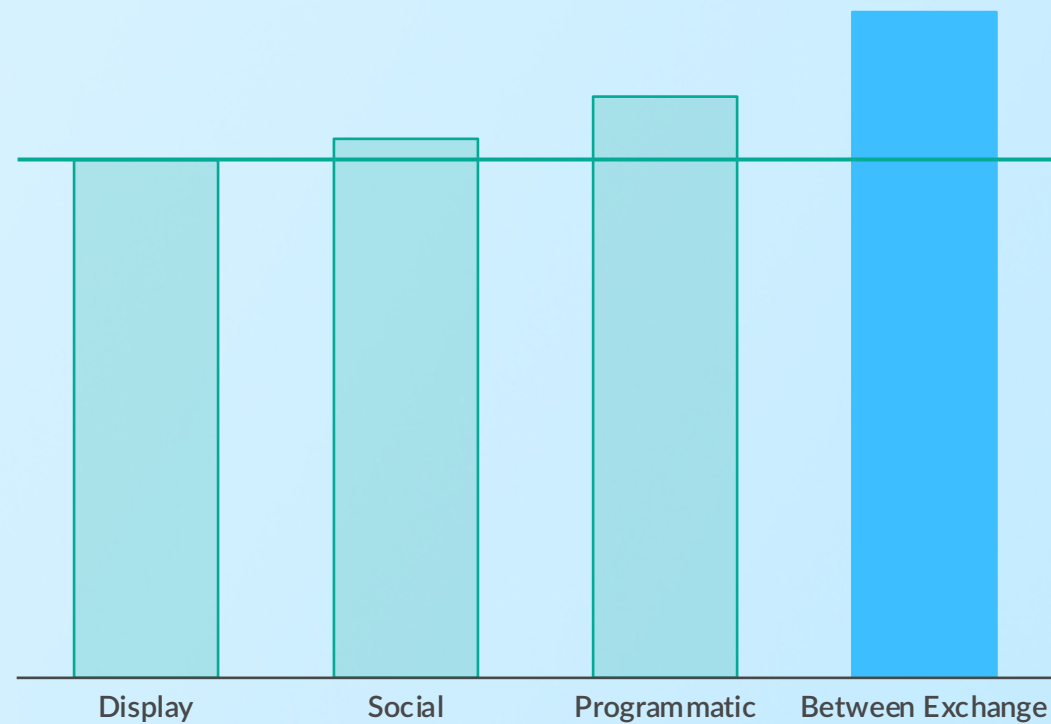
ГЛУБИНА ПРОСМОТРА

+23,5%



ДОХОДИМОСТЬ

+28,6%



МЕДИЙНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

На 13%

увеличили CTR

На 29%

снизили Bounce Rate

>70%

доходимость на сайте

НО ЭТО НЕ САМОЦЕЛЬ!

ВЕДЬ ГЛАВНОЕ — ЭТО...

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

971%

ROI

11%

ДРР

**ПОЛУЧИТЕ 15% СКИДКУ
НА КАРТУ ЗДОРОВЬЯ KDL | МЕДСКАН**



**МЫ ЖДЕМ
ВАШИ БРИФЫ!**

