

Stable ID — ключ к эффективной коммуникации



STABLE — самый устойчивый из рекламных ID

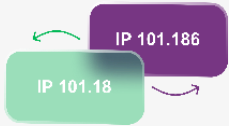
Идентификация пользователя при заходе абонента на любой ресурс в мобильном интернете, формирование уникального ID и передача ID владельцу ресурса



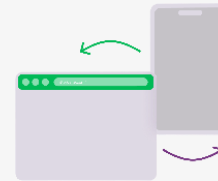
Жестко привязан к идентификатору оператора, **один человек = всегда один и тот же Stable ID**



Срок жизни равен сроку контакта



Не зависит от смены IP-адреса



Не зависит от смены устройства



Не зависит от смены браузеров и режима «инкогнито»



Не позволяет идентифицировать конечного абонента, не противоречит 152-ФЗ и GDPR

Обеспечивает точные знания о пользователях



Аудиторная аналитика по достоверным источникам



Единая идентификация web+app



Возможность построения различных моделей атрибуции



Профилирование и новые знания об аудитории



Склейка онлайн и офлайн данных



Геоданные и соцдем сегменты



Используется для таргетинга в DSP

Как мы работаем

- Full Service
- Омниканальные коммуникации
- Look-Alike
- Post-View, Post-click
- O2O
- Sales Lift
- Brand Lift



100+ сегментов

в базовой таксономии и кастомные сегменты

- Соцдем
- Доход
- Сегменты по интересам
- Офлайн-активность
- Путешествия
- Предиктивные сегменты
- Таргетирование по базе клиента



79 млн

потенциальных клиентов — абоненты
Мегафона и Yota



МЕГАФОН

Hybrid

ADCAMP.

MOE VIDEO

Позволяет строить омниканальную коммуникацию

1. Программатик-размещение

Основные таргеты:

- Посещение сайтов
- Интересы
- Возраст
- Доход



2. Анализ охваченной аудитории

- Сбор «перешедших на сайт»
- Анализ их интересов и портретирование
- Формирование новых сегментов по полученным об аудитории знаниям



3. Перфоманс-канал

СМС-рассылка на ключевые эффективные аудитории и аудиторию ретаргетинга



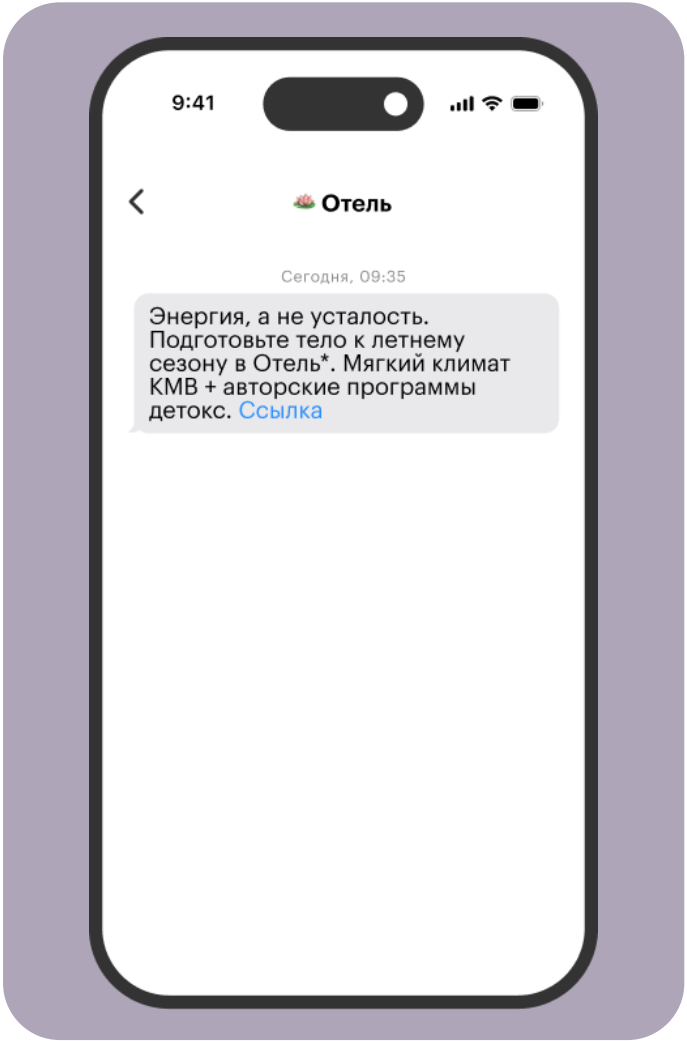
Например, вот такой кейс



Цель — привлечение новых клиентов и реактивация старых

Клиент — сеть отелей

Аудитория	Февраль*	Программатик + СМС		Прирост
		Март		
Посетители сайтов wellness	0,26%	0,65%	↑	251,70%
Посетители сайтов конкурентов	0,59%	0,63%	↑	105,50%
Путешественники	0,49%	1,73%	↑	355,44%
Предприниматели	0,31%	2,60%	↑	828,26%
Получатели транзакционных СМС об оплате отелей конкурентов	2,22%	4,30%	↑	193,50%



Статистика CTR по новым аудиториям

Аудитория	Март
Посетители сайтов дорогих отелей	1,33%
Недавно искали медицинские услуги	1,45%
Путешествуют в Турцию, Египет, Иорданию, Тунис	2,10%
Работают в Госдуме, Администрации Президента, Правительстве Москвы	1,04%
Живут в элитных поселках Подмосковья	0,72%
Тратят от 300 тыс. в месяц	1,18%
Покупатели в ЦУМе	0,96%
Ретаргетинг от базы программатика	1,40%



Карта рекламных технологий МФ ПроБизнес

Инструменты, которые работают со всей маркетинговой воронкой

Реклама

СМС
ММС



Лидогенерация



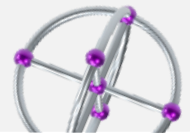
Голосовой
робот



МАХ
посевы



Indoor
в МФ
Ритейл



Программатик

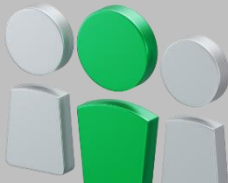


Telegram
Ads



Аналитика

Анализ
аудитории



Sales
Lift



Brand Lift



Анализ
трафика



O2O аналитика

