

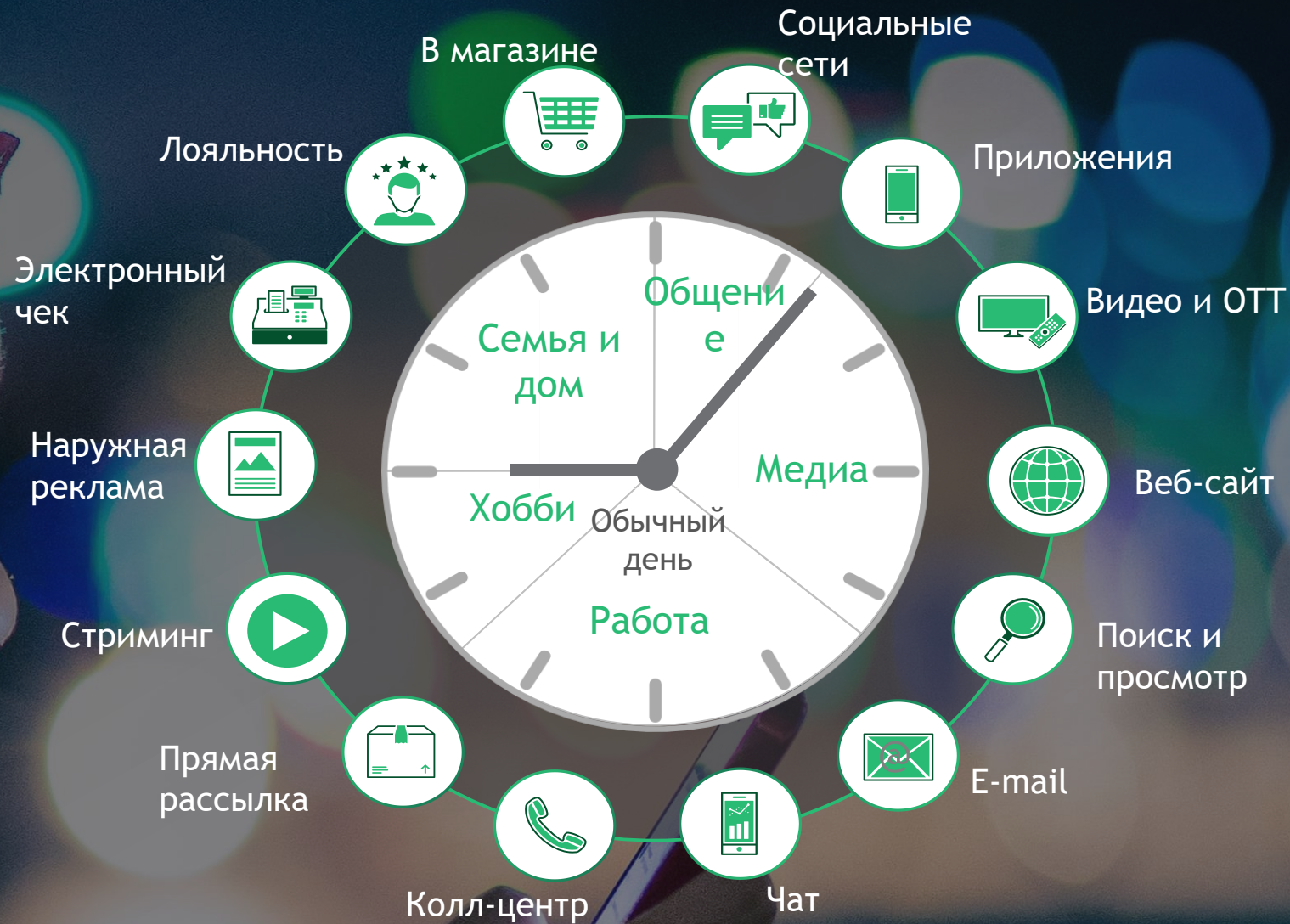
BCG

THE BOSTON CONSULTING GROUP

Исследование BCG-Google "Создавая значимые моменты"



Клиенты ожидают значимого и полезного контакта с брендами



Источник: Destatis, Федеральное статистическое управление Германии, среднее распределение времени человека 20-64 лет без учета сна.

Полномасштабное
использование
digital маркетинга
дает ощутимые
результаты

До
+20%
увеличения
выручки

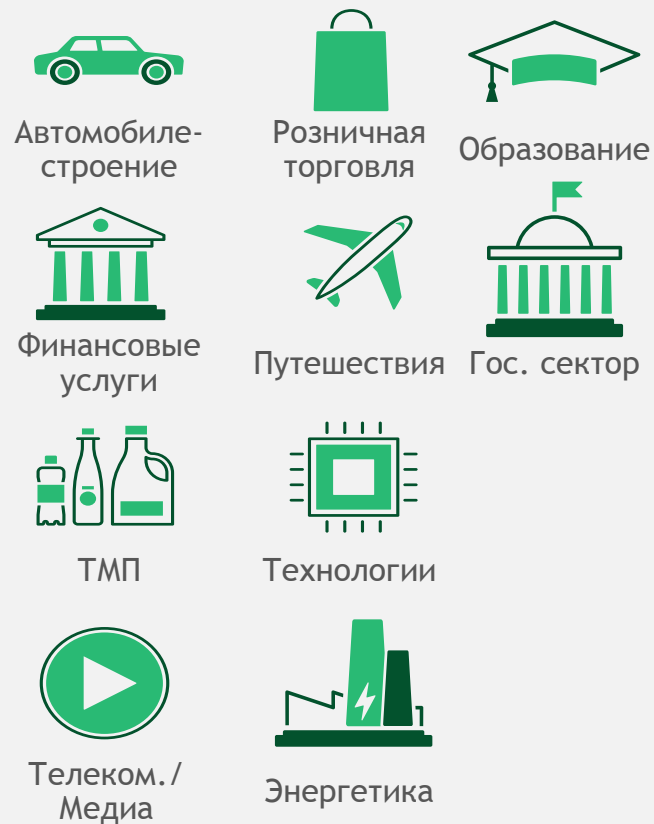
До
-30%
снижения
затрат

Мы провели исследование более 200 компаний из различных стран и отраслей

Более 200 компаний



10 отраслей



5 стран



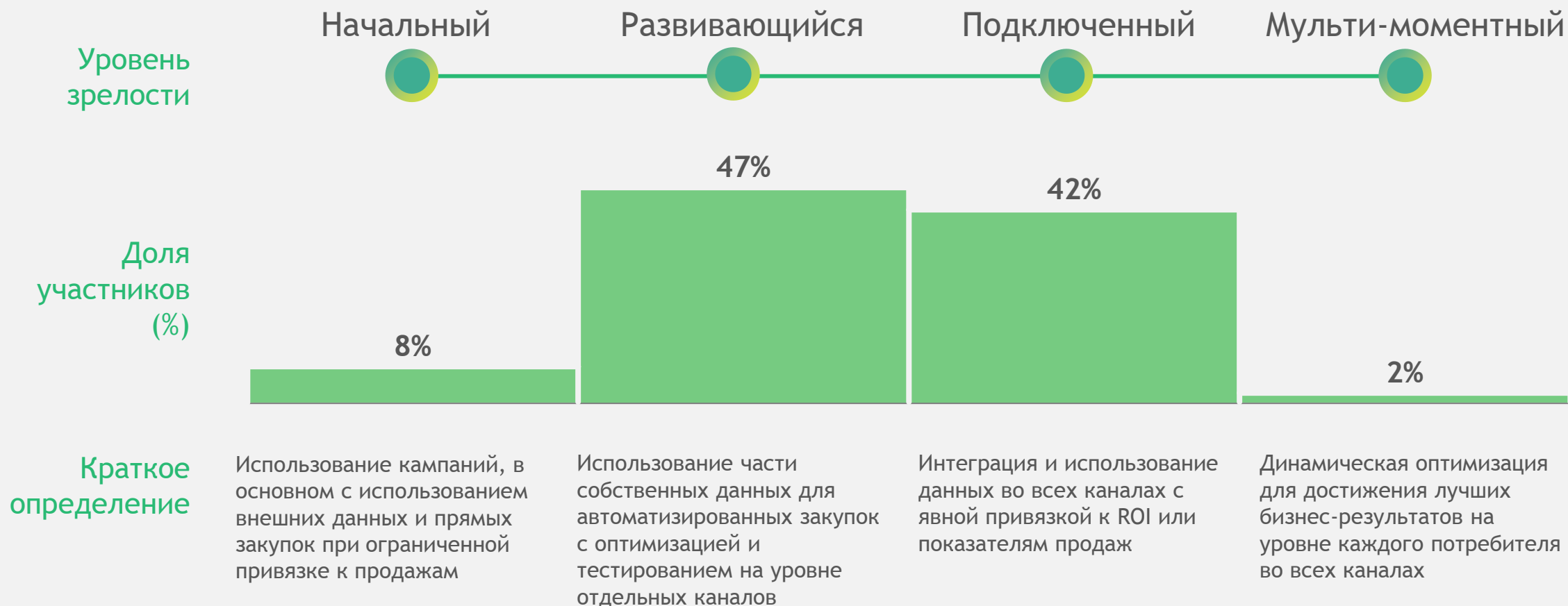
Компании были проранжированы по степени их "зрелости" в части использования digital маркетинга



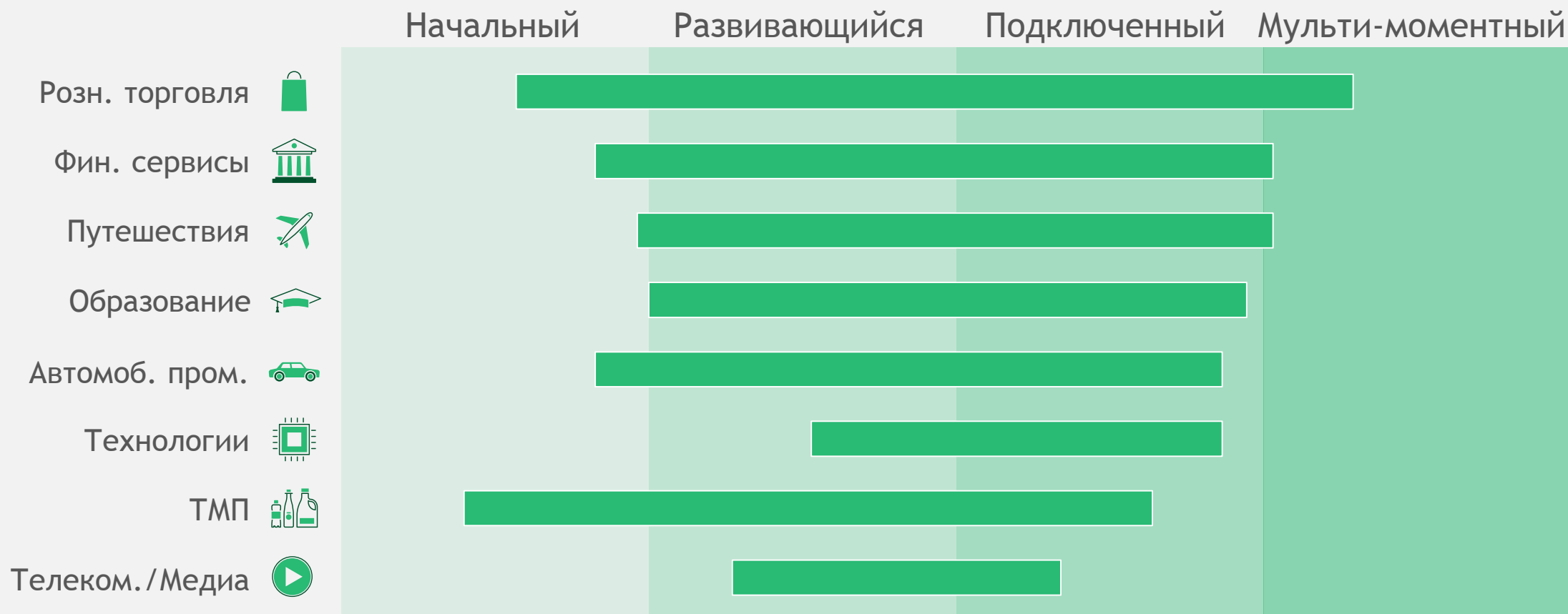
Уровень развития определяется по четырем ключевым направлениям

	Начальный	Развивающийся	Подключенный	Мульти-моментный
 Таргетинг на основе данных	Использование сторонних данных для таргетинга широкой аудитории на этапе осведомленности Ограниченное использование собственных данных	Таргетинг на этапе осведомленности и покупки с использованием собственных и сторонних данных, аудитория в основном определяется на базе демографии	Спектр онлайн и офлайн данных в привязке к целевой аудитории по этапам воронки продаж, в основном на основе демографии и моделей поведения	Всестороннее видение клиента на основе полностью связанных друг с другом онлайн и офлайн данных для таргетинга потребителей на всех этапах воронки продаж
 Автоматизированные кампании	Преимущественно прямая закупка и ограниченное использование CRM	Преимущественно программатик-закупки рекламы в "ручном" режиме Использование различных креативов и сигналов в нескольких каналах	Программатик-закупки в цифровых каналах на основе правил Автоматизация динамических креативов в некоторых каналах	Программатик-закупки оптимизированы на основе сигналов по всем каналам Координация и определение последовательности персонализированных креативов во всех каналах
 Измерение и атрибуция	Применяются некоторые инструменты, но отсутствуют методы атрибуции или тестирования Оценка активности на основе КПЭ кампаний	Использование атрибуции по последнему клику, A/B тестирования и набора инструментов для измерений Показатели КПЭ конверсии используются для планирования кампаний	Разнообразные инструменты измерений, включая атрибуцию не по последнему клику КПЭ бизнеса учитываются в текущей деятельности	Замеры, включая дробную атрибуцию (fractional attribution) и частое тестирование Значения КПЭ, связанных с бизнес-результатами и общей ценностью клиента (CLV), учитываются для оптимизации текущей деятельности
 Сотрудничество внутри компании	В основном команды в изолированных вертикалях, агентства работают автономно от организации	Ключевые функции вместе работают над четко поставленными задачами Тестирование и извлечение уроков на проектной основе Агентства управляют реализацией, но глубоко интегрированы	Кросс-функциональные команды с общими задачами Многочисленные пилотные проекты для тестирования и извлечения уроков Агентства полностью интегрированы и сотрудничают	Agile-команды и тестирование для извлечения выводов встроены в текущую работу Ключевые задачи выполняются ресурсами компании, в дополнение привлекаются специализированные агентства

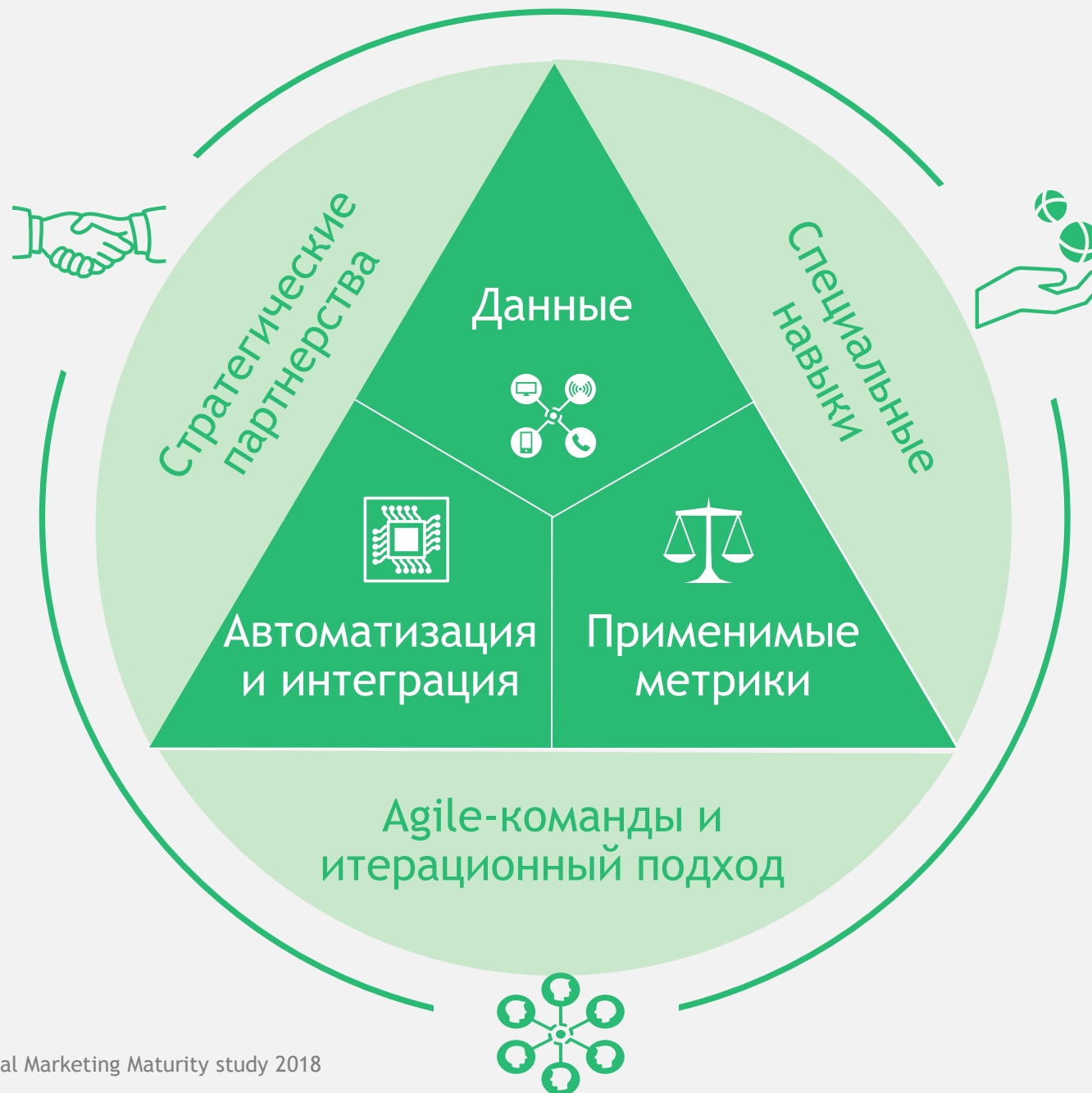
В целом только 2% компаний используют весь потенциал digital маркетинга



Уровень развития лишь незначительно варьируется в зависимости от отрасли



Мы выявили шесть технических и организационных факторов успеха



Источник: BCG Digital Marketing Maturity study 2018

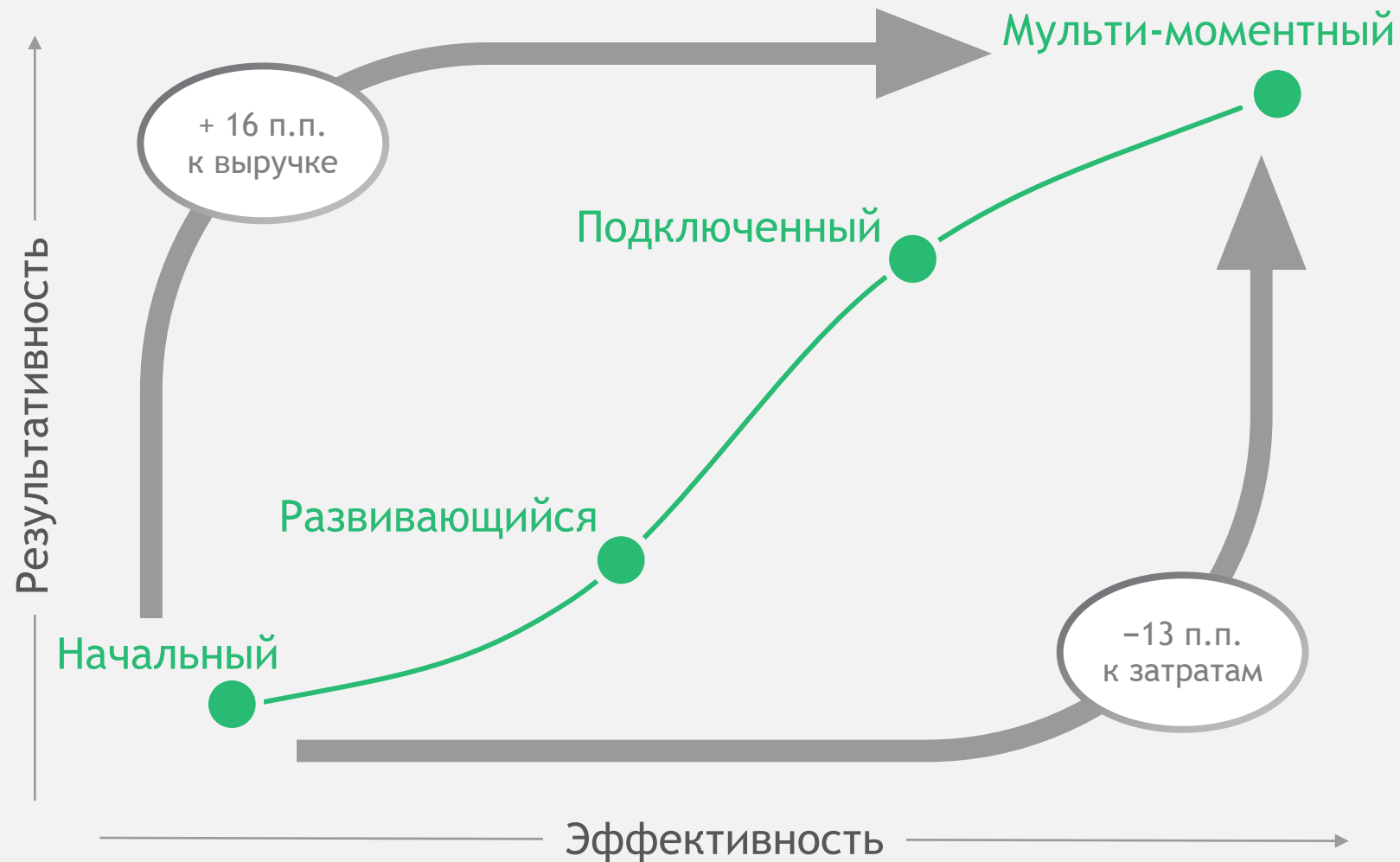
Описание факторов успеха



Три этапа развития



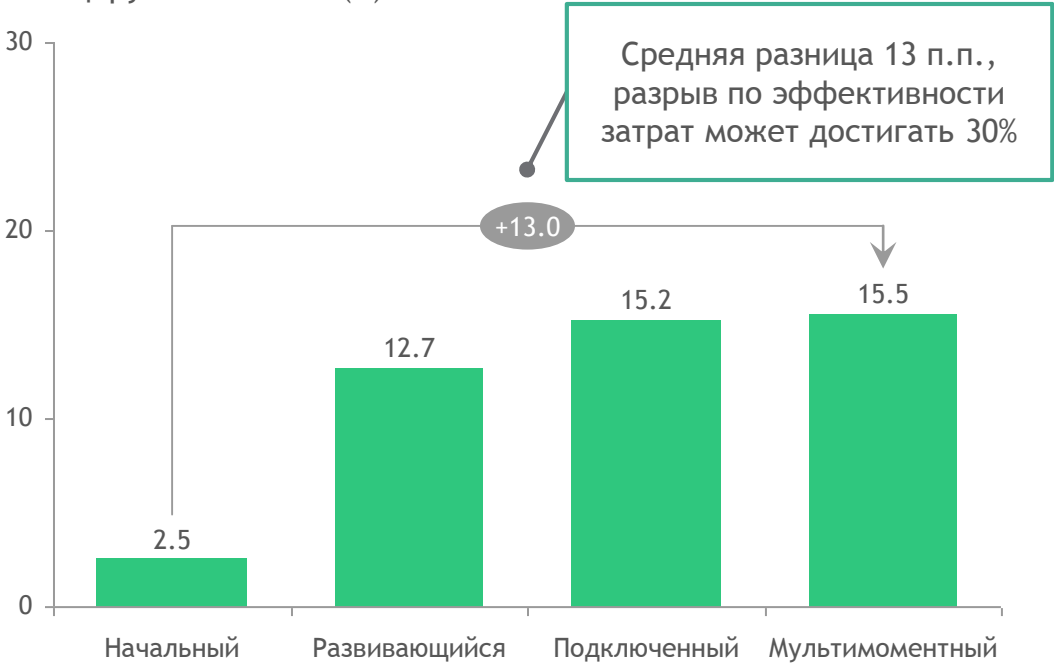
На каждом этапе
компании
повышают свою
эффективность и
результативность



Повышение эффективности затрат наступает уже на ранних этапах, наибольший прирост выручки - на самых высоких уровня развития

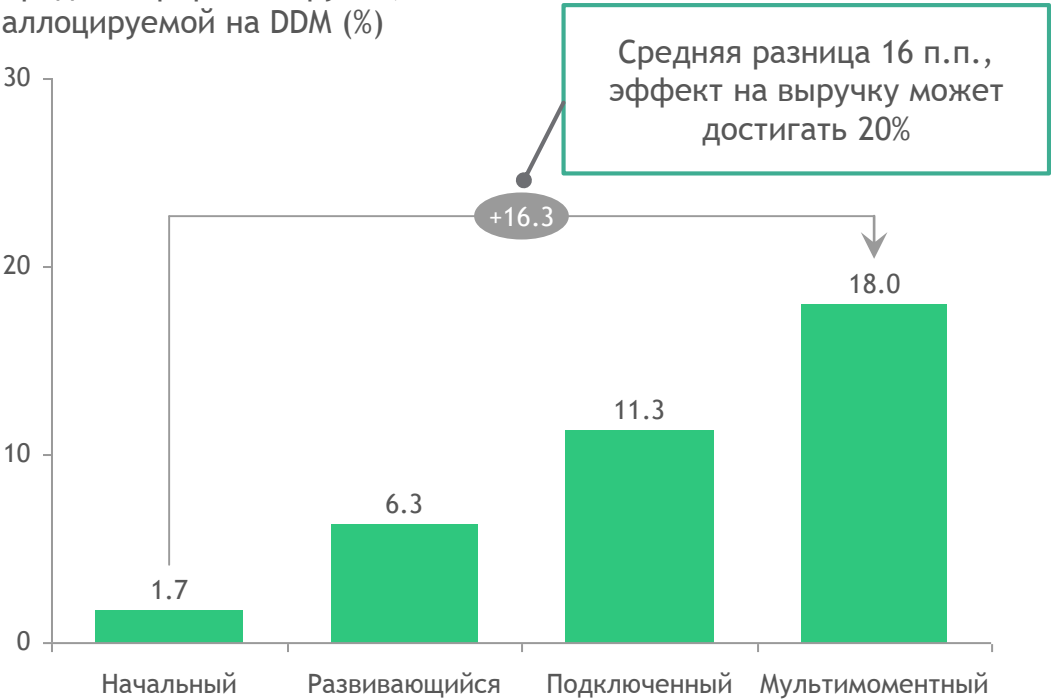
У мульти-моментных компаний на 13 п.п. выше эффективность затрат...

Средняя эффективность затрат, аллоцируемая на DDM (%)



... и на 16 п.п. больше прирост выручки

Средний прирост выручки, аллоцируемой на DDM (%)



Disclaimer

The services and materials provided by The Boston Consulting Group (BCG) are subject to BCG's Standard Terms (a copy of which is available upon request) or such other agreement as may have been previously executed by BCG. BCG does not provide legal, accounting, or tax advice. The Client is responsible for obtaining independent advice concerning these matters. This advice may affect the guidance given by BCG. Further, BCG has made no undertaking to update these materials after the date hereof, notwithstanding that such information may become outdated or inaccurate.

The materials contained in this presentation are designed for the sole use by the board of directors or senior management of the Client and solely for the limited purposes described in the presentation. The materials shall not be copied or given to any person or entity other than the Client ("Third Party") without the prior written consent of BCG. These materials serve only as the focus for discussion; they are incomplete without the accompanying oral commentary and may not be relied on as a stand-alone document. Further, Third Parties may not, and it is unreasonable for any Third Party to, rely on these materials for any purpose whatsoever. To the fullest extent permitted by law (and except to the extent otherwise agreed in a signed writing by BCG), BCG shall have no liability whatsoever to any Third Party, and any Third Party hereby waives any rights and claims it may have at any time against BCG with regard to the services, this presentation, or other materials, including the accuracy or completeness thereof. Receipt and review of this document shall be deemed agreement with and consideration for the foregoing.

BCG does not provide fairness opinions or valuations of market transactions, and these materials should not be relied on or construed as such. Further, the financial evaluations, projected market and financial information, and conclusions contained in these materials are based upon standard valuation methodologies, are not definitive forecasts, and are not guaranteed by BCG. BCG has used public and/or confidential data and assumptions provided to BCG by the Client. BCG has not independently verified the data and assumptions used in these analyses. Changes in the underlying data or operating assumptions will clearly impact the analyses and conclusions.

A hand holding a smartphone, capturing a bokeh effect of out-of-focus lights in shades of blue and yellow. The background is dark, and the lights are scattered across the frame, creating a dreamy, festive atmosphere. The hand is positioned in the lower right, holding the phone horizontally.

BCG

THE BOSTON CONSULTING GROUP

bcg.com