

AiData

SOLUTION
OVERVIEW



AIDATA //

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ

AiData — DMP решение для **изучения, эффективного взаимодействия и монетизации вашей аудитории**. Мы систематизируем и обогащаем ваши данные и выстраиваем процессы работы с ними, чтобы вы могли получать от этого прямую выгоду и сделать ваши бизнес- и маркетинговые процессы более прозрачными.

ИССЛЕДОВАНИЕ АУДИТОРИИ

узнайте особенности вашей аудитории **для каждого бренда или продукта** и получите новые знания о них за счет 3rd party данных

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ

используйте полученные знания в рекламных кампаниях — сегментируйте, расширяйте **перспективные** аудитории и настраивайте персональную коммуникацию

DATA-FIRST СТРАТЕГИИ

подходите системно к работе с **данными всех брендов** и найдите новые способы оптимизации рекламных инвестиций

AIDATA //

ОБЪЕМ И КАЧЕСТВО ДАННЫХ

■ САМАЯ БОЛЬШАЯ РЕГУЛЯРНО ОБНОВЛЯЕМАЯ СИСТЕМА ДАННЫХ

700.000 000 000

зафиксированных
пользовательских действий
ежедневно

500.000 000

кук в рунете под
наблюдением

600.000

доменов для сбора
данных

1.5.000 000 000

уникальных
идентификаторов

150.000 000

уникальных профилей по
РФ и странам СНГ

1.7.000

аудиторных сегментов
для таргетинга

AIDATA //

ДАННЫЕ, С КОТОРЫМИ МОЖНО РАБОТАТЬ

это не rocket-science. полноценный доступ к данным и их понятная визуализация помогут повысить связанность и качество работы ваших инхаус команд или заложить основу работы, если вы еще в процессе digital-трансформации.

АНАЛИТИКИ

ускорят выполнение типовых задач и сделают выводы, с которыми можно работать

МАРКЕТОЛОГИ

смогут делать планирование, основанное на знаниях, а не на догадках

МЕНЕДЖЕРЫ

найдут новые источники роста бизнеса

DMP //

КАК ЭТО РАБОТАЕТ



AIDATA //

ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

+ **ГЛУБИНА СЕГМЕНТАЦИИ**
5 уровней детализации таргетингов

+ **ПОЛЕЗНЫЕ
СЕРВИСЫ**
включенные в стоимость лицензии

+ **КАЧЕСТВО ИНТЕГРАЦИИ**
до 90% match rate со всеми крупными DSP

■ **СТОИТ
УПОМЯНУТЬ**

- полная безопасность данных
- скорость интеграции с платформой
- понятный интерфейс
- качество сервисной поддержки

+ **ДЕМОКРАТИЧНОЕ
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**
актуальные для вас решения от **150К**

Решения

AIDATA.ME



НУЖНО ЛИ МНЕ *DMP РЕШЕНИЕ?*

вы обладаете
собственным капиталом
данных

вы проводите рекламные
кампании в интернете

вы взаимодействуете с
текущей аудиторией

ВОЗМОЖНОСТИ AIDATA.ME

- онбординг данных в систему
- изучение и сегментация текущей аудитории
- создание сегментов для таргетинга
- построение LAL сегментов
- интеграция с DSP
- обогащение собственной CRM за счет 3rd party данных

ВОЗМОЖНОСТЬ //

ОНБОРДИНГ ДАННЫХ

USE CASE

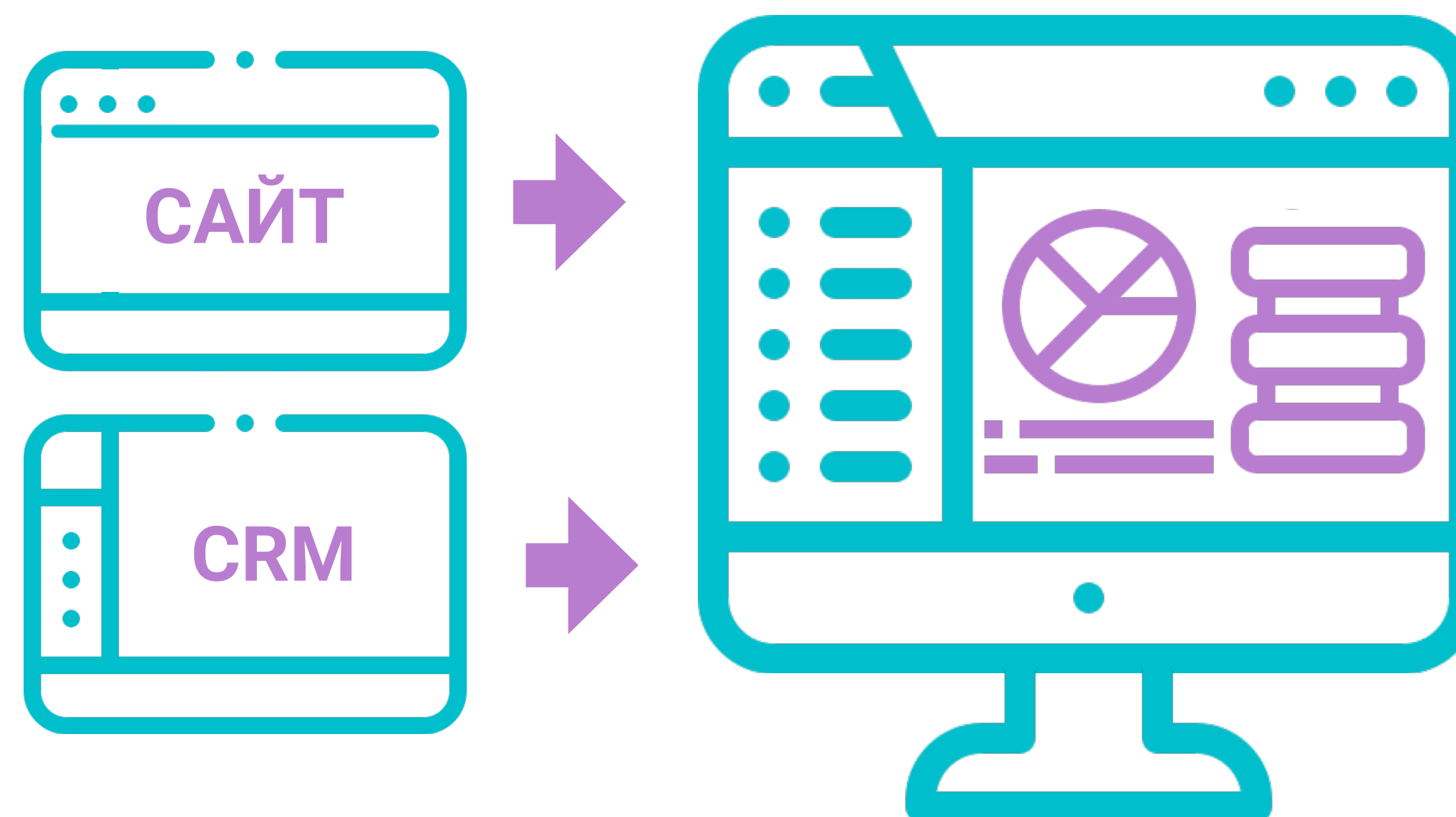
состояние CRM ограничивает возможности повышения качества и масштабирования маркетинга — аналитики, продвижения, поддержания лояльности клиентов.

ВОЗМОЖНОСТЬ

сбор и унификация данных из всех источников: CTR, сайты (пиксель), соцсети (Вконтакте)

РЕШЕНИЕ AIDATA

- углубленная аналитика текущих потребителей
- построение actionable сегменты
- выявление инсайтов для персонализации прямой коммуникации через email, sms, соцсети



ВОЗМОЖНОСТЬ //

ИЗУЧЕНИЕ АУДИТОРИИ

USE CASE

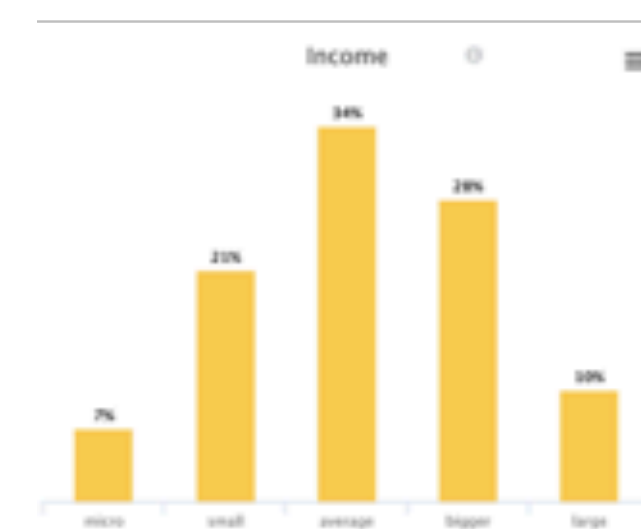
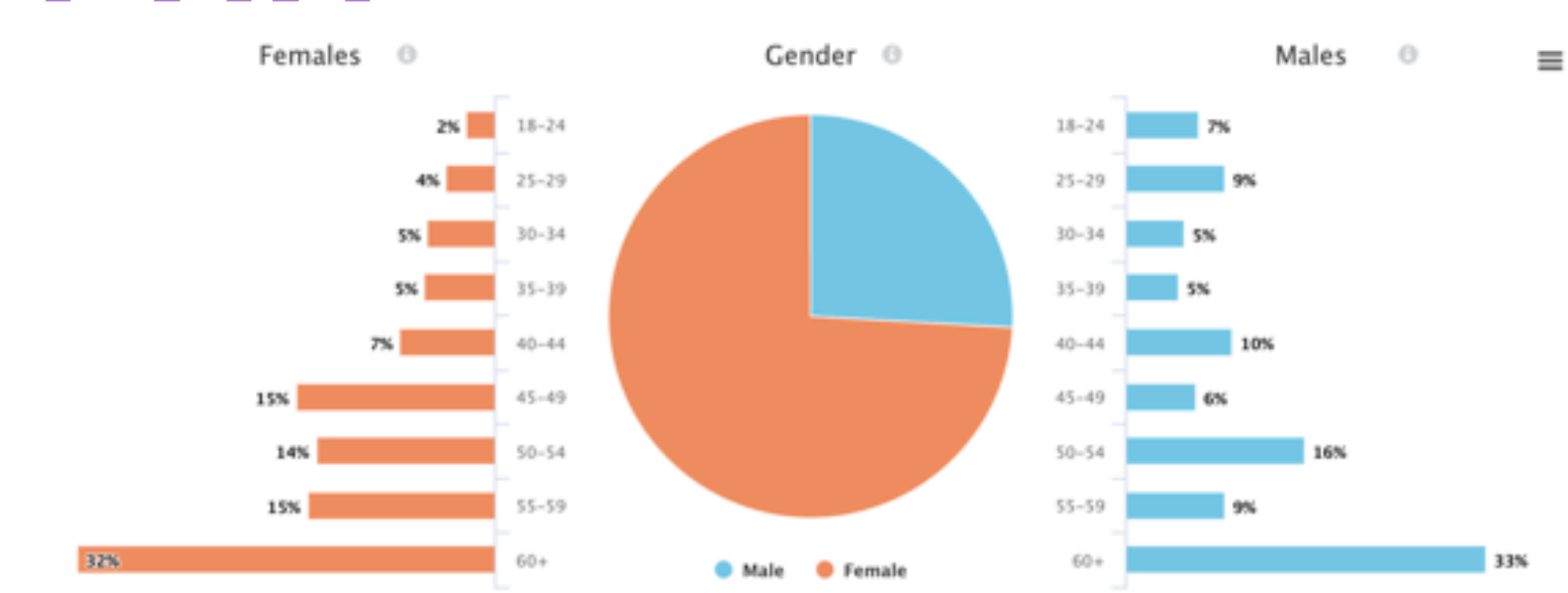
анализ аудитории производится вручную для каждого бренда в отдельности

ВОЗМОЖНОСТЬ

автоматизация аналитики и углубление исследования за счет обогащения базы 3rd party данными

ПРОЦЕСС

- загрузка базы в интерфейс [AiData.me](https://aidata.me)
 - обогащение данных
 - построение аналитики в режиме реального времени
- более чем по 10 параметрам**

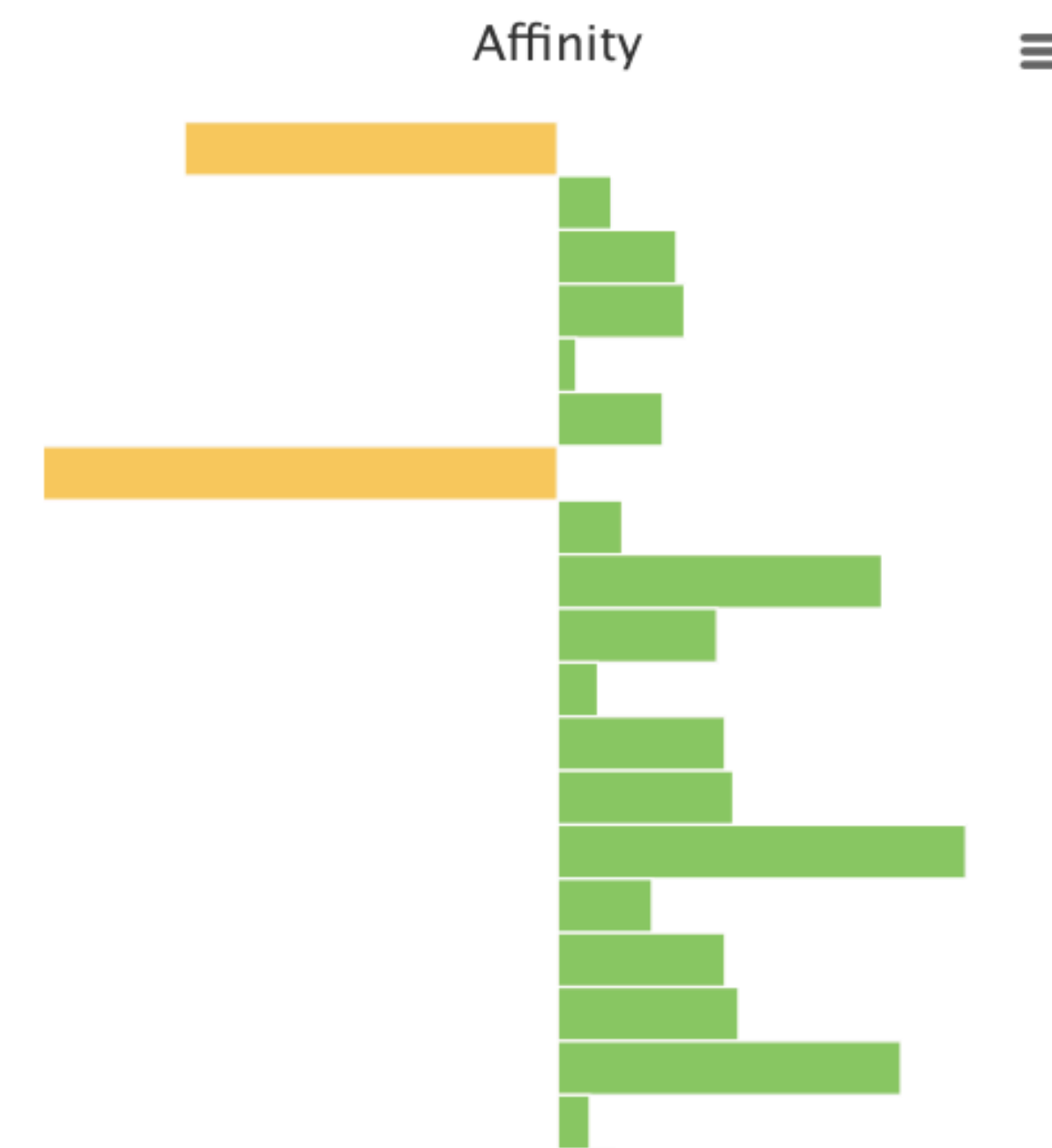
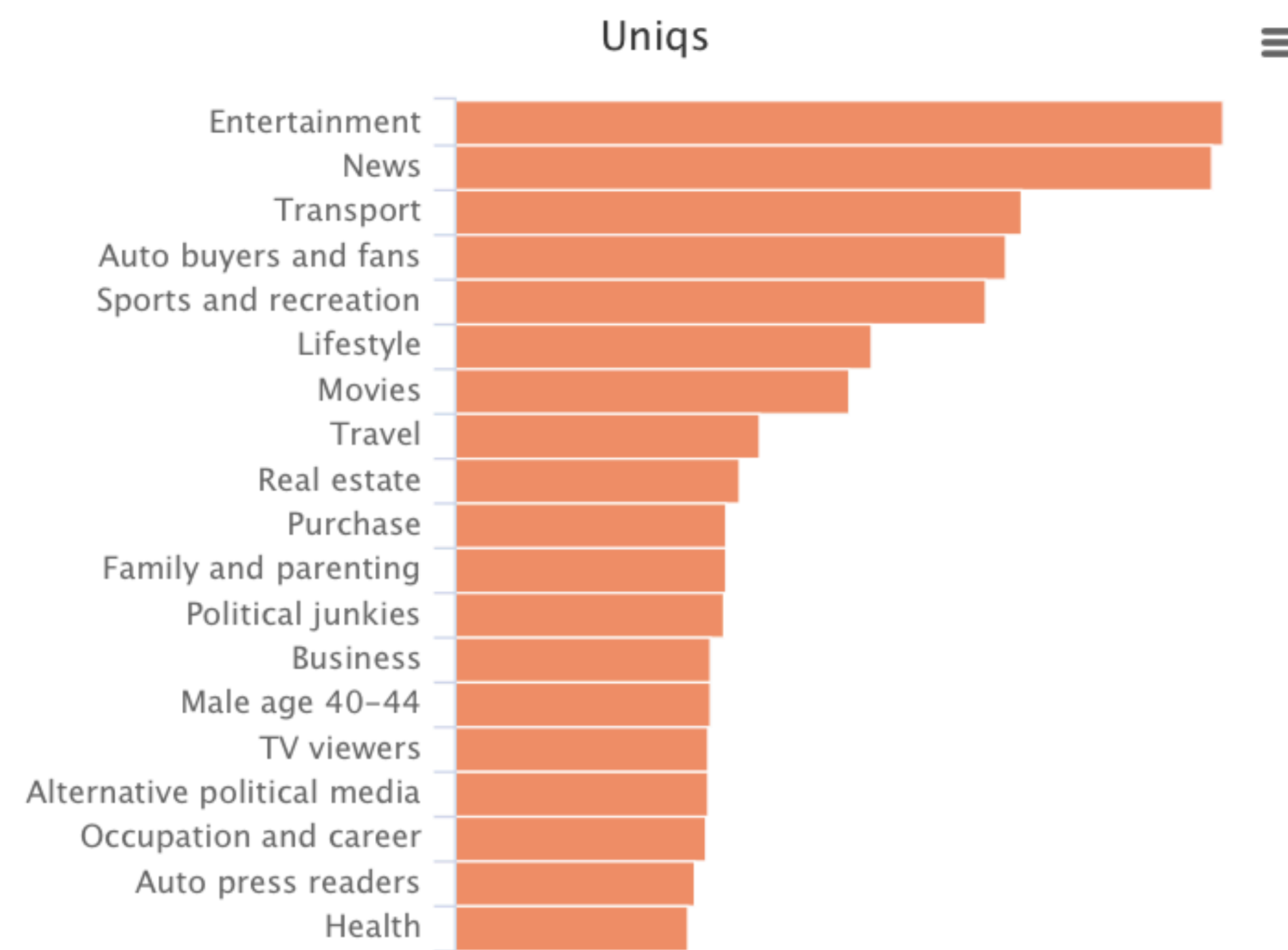


РЕШЕНИЕ AIDATA //

ИЗУЧЕНИЕ АУДИТОРИИ

ГЛУБОКОЕ И СИСТЕМНОЕ ИЗУЧЕНИЕ

- детальный анализ аудитории собственных ресурсов (**кастомные решения**);
- выявление наиболее характерных черт аудитории, важных для коммуникации (**аффинитивность**);
- анализ **качества** привлекаемой аудитории и **эффективности** рекламных инструментов



ВОЗМОЖНОСТЬ //

ACTIONABLE СЕГМЕНТАЦИЯ

USE CASE

рекламные кампании не дают ожидаемой эффективности, а стоят очень дорого

ВОЗМОЖНОСТЬ

ML решение для выделения наиболее перспективных сегментов аудитории, которое помогает структурировать маркетинговое планирование

ПРОЦЕСС

- загрузка базы в интерфейс [AiData.me](https://aidata.me)
- сегментация базы по имеющимся параметрам, а также с использованием обогащенной за счет 3rd party информации

500
000

женщин, которые выбирают кредитную карту

300
000

дальнобойщиков, которые хотят купить новую технику

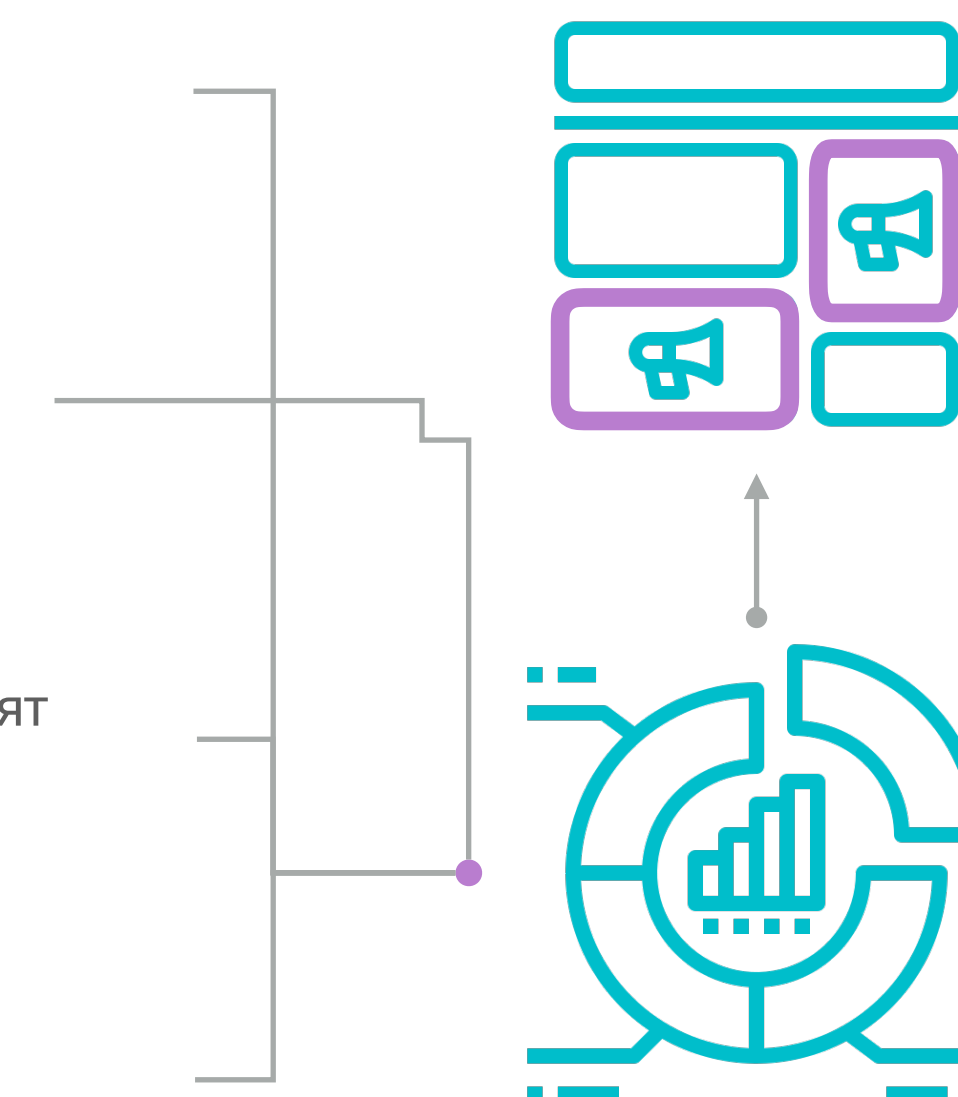
200
000

жителей Казани, которые любят светские мероприятия

120
000

мужчин, которые выбирают оборудование для варки пива

тестирование гипотез в рекламе и персонализация коммуникации



РЕШЕНИЕ AIDATA //

ACTIONABLE СЕГМЕНТАЦИЯ

КОНСТРУКТОР СЕГМЕНТОВ

- формирование своих сегментов на базе 1st и 2nd party данных;
- объединение и пересечение всех сегментов с привлечением 3rd party данных;
- создание сложных правил с использованием групп сегментов

ГОТОВЫЕ СЕГМЕНТЫ

- более 1700 постоянно обновляемых сегментов для упрощенного выбора аудиторий для таргетинга;
- планирование кампаний с пониманием потенциального охвата;
- настройка правил сбора 3rd party сегментов с учетом приоритетов клиента (создание кастомных сегментов)

PREDICTIVE AUDIENCES

- подход к формированию сегмента, базирующийся на машинном обучении
- детальная классификация аудитории в определенные портреты по базовым заданным признакам

РЕШЕНИЕ AIDATA //

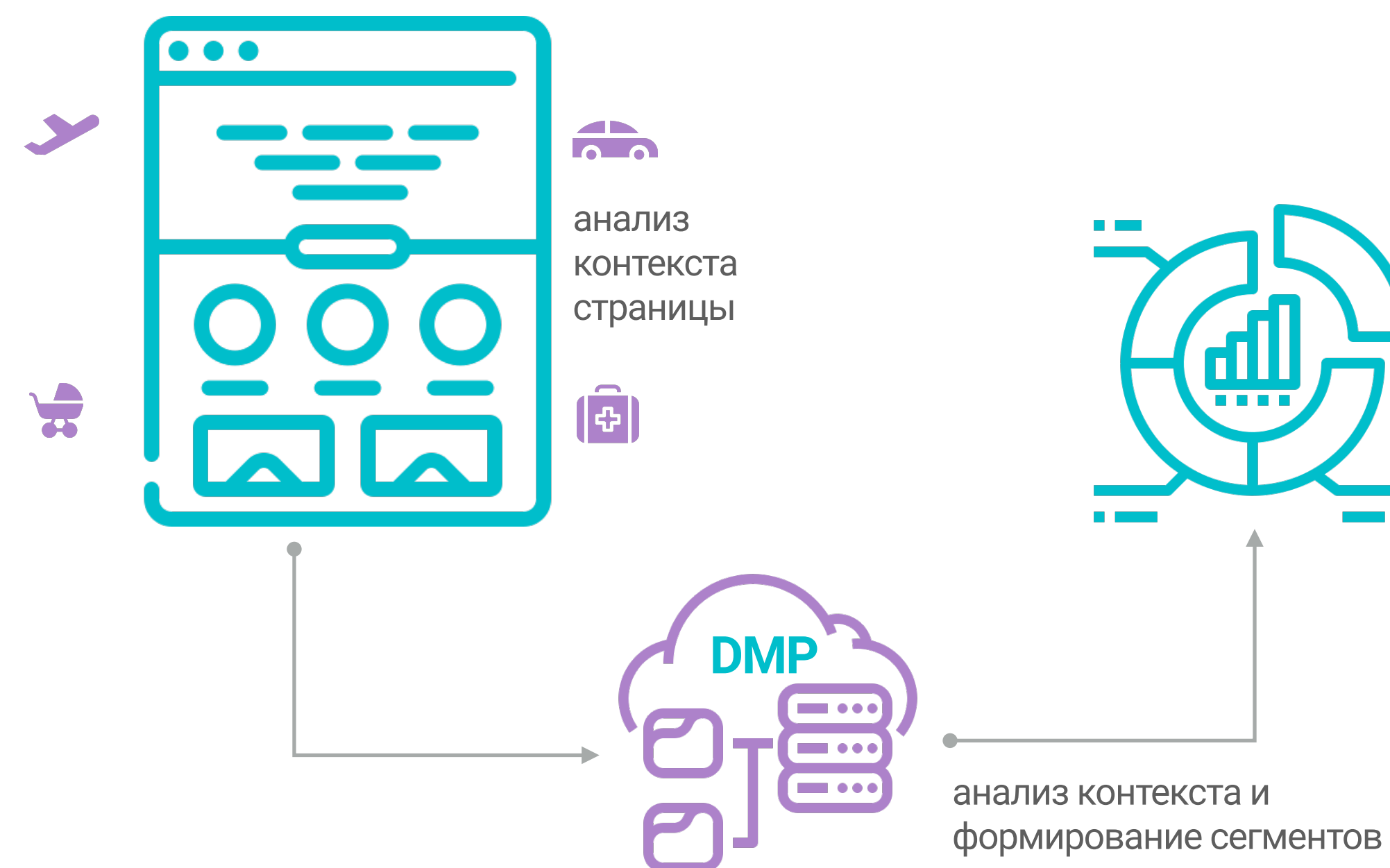
ACTIONABLE СЕГМЕНТАЦИЯ

■ PINTAX — ФОРМИРОВАНИЕ СЕГМЕНТОВ НА ОСНОВЕ СЕМАНТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА СОДЕРЖИМОГО СТРАНИЦЫ

данные собираются из анализа содержимого всей страницы (а не только URL или заголовка), что обеспечивает максимальную точность попадания в сегмент.

USE CASE

- сегмент лояльной аудитории имеет малый объем, поэтому не может использоваться в кампании;
- бренду важно выделить сегмент с высокой степенью намерения решить нишевую задачу.



РЕШЕНИЕ AIDATA //

LAL МОДЕЛИРОВАНИЕ

USE CASE

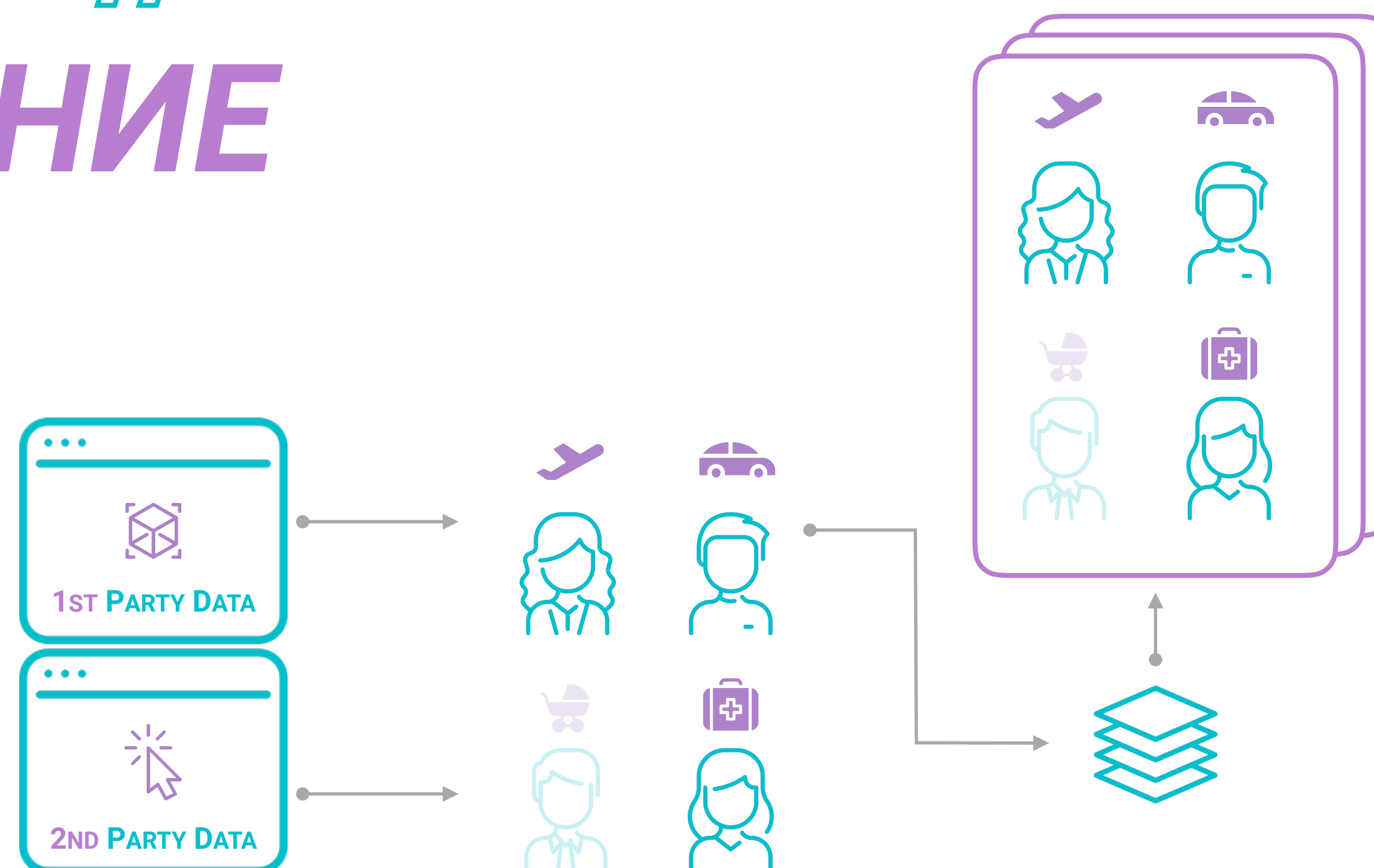
Сегмент лояльной аудитории имеет малый объем, в следствие чего не может использоваться в РК

РЕШЕНИЕ

использование встроенного механизма LAL для расширения уже собранной лояльной аудитории на основании глубокой аналитики паттернов поведения

ПРОЦЕСС

- возможность выбора кастомных настроек;
- технология LAL позволяет расширять аудиторию более чем в **45** раз с сохранением точности не ниже **88%** (данные Google DBM)



РЕШЕНИЕ AIDATA //

ИНТЕГРАЦИЯ С DSP

■ ДО 90% MATCH RATE С КРУПНЕЙШИМИ ИГРОКАМИ

мы интегрированы со всеми крупнейшими рекламными платформами, поддерживающими работу с 3rd party данными

при необходимости можем настроить любую кастомную интеграцию



ВОЗМОЖНОСТЬ //

ОБОГАЩЕНИЕ ДАННЫХ

USE CASE

CRM накапливается уже долгое время, зачастую в несколько подходов, но заполнена не полностью или содержит неточности

ВОЗМОЖНОСТЬ

быстрый онбординг всего капитала данных в систему, совершенствование и структурирование CRM, ее подготовка к дальнейшему использованию в маркетинге

ПРОЦЕСС

- анализ текущей CRM
- валидация и наполнение базы из 3rd party источников данных



- ИНТЕРЕСЫ (СЕГМЕНТЫ)
- ВРЕМЕННАЯ МЕТКА (TIME STAMP)
- VK ID
- ЧАСТО ПОСЕЩАЕМЫЕ САЙТЫ
- ...

Кейсы

AIDATA.ME



КЕЙС // КРУПНЫЙ ЗАСТРОЙЩИК

ЗАДАЧА

- **увеличение знания** о новом жилом комплексе
- **снижение стоимости заявки** на просмотр квартиры

РЕШЕНИЕ

- формирование эталонных сегментов для каждого этапа воронки;
- персонализация рекламных сообщений на базе исследования аудитории

ПРОДУКТЫ AIDATA

- анализ аудитории;
- формирование сегментов для таргетинга;
- сервис LAL

ПОСТРОЕНИЕ ЗНАНИЯ

- собраны кастомные сегменты из пользователей, интересующихся покупкой жилья в заданном районе;
- сегменты с проявленным интересом экспортированы в DSP

ПОВЫШЕНИЕ КОНВЕРСИЙ

- сформированы эталонных сегментов для каждого этапа воронки;
- построены LAL сегментов на примере **совершивших конверсию**;
- построены сегменты для ретаргетинга на **заинтересованных** посетителей сайта;
- **не заинтересовавшиеся** исключены из последующих кампаний для оптимизации бюджета.

РЕЗУЛЬТАТ

- снижение стоимости заявки на просмотр с **~4 до ~1,7 т.р.**
- увеличение CTR **на 42%** до 1,83%

КЕЙС // АВТОДИЛЕР

ЗАДАЧА

- увеличение количества **заявок на тест-драйв**

РЕШЕНИЕ

- обнаружение нестандартных таргетингов на базе глубокого анализа CRM клиента

ПРОДУКТЫ AIDATA

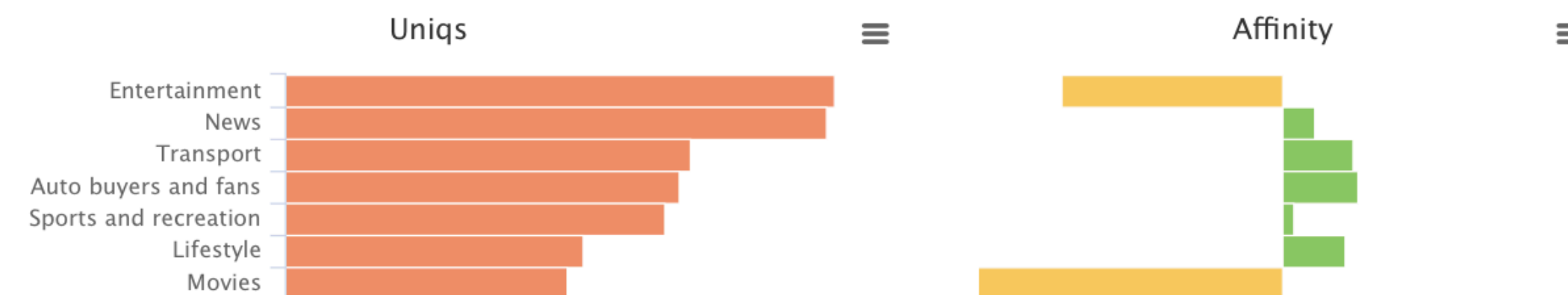
- анализ аудитории CRM
- анализ аудитории ресурсов клиента
- построение сегментов для таргетинга

АНАЛИЗ АУДИТОРИИ

- выявлены наиболее характерные черты (аффинитивности интересов) аудитории ресурсов бренда

ФОРМИРОВАНИЕ СЕГМЕНТОВ

- LAL расширение аудитории на базе данных CRM клиента
- построены сегменты на базе сформированного digital-портрета



РЕЗУЛЬТАТ

- более **900** заявок со средней стоимостью ~1700 рублей за 3 месяца (**дешевле на 40%**, чем до запуска)

КЕЙС // МУЛЬТИБРЕНД

ЗАДАЧА

- **снижение стоимости** привлечения клиента;
- **увеличение знания** бренда

РЕШЕНИЕ

- структурирование данных потребителей разных брендов ради избежания пересечений кампаний и снижения эффективности
- сезонная аналитика

ПРОДУКТЫ AIDATA

- анализ аудитории CRM
- построение сегментов для таргетинга

ОБОГАЩЕНИЕ ДАННЫХ

- проведение массовой охватной кампании с привлечением таргетингов Aidata для детализации профилей аудиторий брендов

МУЛЬТИБРЕНД СТРАТЕГИЯ

- выявлены высокие пересечения аудиторий, приводящие к удвоению бюджетов на привлечение
- пересечения аудиторий наложены на таблицы комплементарности и сезонности продуктов
- сделаны рекомендации относительно разбиения аудиторий под каждую кампанию по каждому бренду и разнесению их по времени

РЕЗУЛЬТАТ

- снижение стоимости привлечения заинтересованного контакта на **23%***
- увеличение sales uplift по 3м основным брендам на **2,7%** за 3 месяца

*исходя из времени, проведенного на ресурсах клиента

СТОИМОСТЬ

AIDATA.ME



	LIGHT DMP	SUPER DMP
весь функционал личного кабинета (пиксели/сегментирование/шаринг)	✓	✓
использование наших данных в конструкторе сегментов (1700 сегментов)	\$	✓
аналитика 1st, 2nd party данных	✓	✓
количество активных look-alike сегментов	10	любое
выгрузки с обогащенной информацией по пользователям	\$	✓
открутка данных в DSP	по CPM 15/30	✓
онбординг данных из CRM	\$	\$
стоимость	150 000 RUB	300 000 RUB

AiData.me

АНАСТАСИЯ
РОМАНОВА

INFO@AIDATA.ME

A.ROMANOVA@AIDATA.ME

WWW.LINKEDIN.COM/IN/ANASTASIA-ROMANOVA/

